

**STRATEGI PEMASARAN *LIFE SKILLS* UNTUK  
MENINGKATKAN MINAT PESERTA DIDIK  
(Studi Kasus di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus)**

**SKRIPSI**

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Syarat  
Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan  
dalam Ilmu Manajemen Pendidikan Islam



Oleh:

**Bidayatul Hidayah**  
NIM: 133311033

**FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO  
SEMARANG  
2017**

## PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

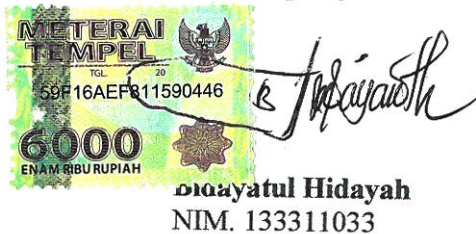
Nama : Bidayatul Hidayah  
NIM : 133311033  
Jurusan : Manajemen Pendidikan Islam  
Program Studi : S1

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

### **STRATEGI PEMASARAN *LIFE SKILLS* UNTUK MENINGKATKAN MINAT PESERTA DIDIK (Studi Kasus di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus)**

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali bagian tertentu yang dirujuk sumbernya.

Semarang, 26 Oktober 2017  
Pembuat pernyataan



**Bidayatul Hidayah**  
NIM. 133311033



**KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO  
FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN**

Jl. Prof. Dr. Hamka (Kampus II) Ngaliyan  
Telp 024-7601295 Fax. 7615387

**PENGESAHAN**

Naskah Skripsi berikut ini:

Judul : **Strategi Pemasaran *Life Skill* untuk Meningkatkan Minat Peserta Didik (Studi Kasus di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus)**

Nama : Bidayatul Hidayah

NIM : 133311033

Jurusan : Manajemen Pendidikan Islam

Program Studi : S.1

Telah diujikan dalam sidang munaqosyah oleh Dewan Penguji Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Walisongo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Manajemen Pendidikan Islam

Semarang, 4 Januari 2018

**DEWAN PENGUJI**

Ketua Sidang/Penguji I,

Sekretaris Sidang/Penguji II,

**Dr. Fahrurrozi, M.Ag**

NIP. 19770816200501 1 003

Penguji III,

**Drs. H. Abdul Wahid, M.Ag**

NIP. 19691114 199403 1 003

Penguji IV,

**Dr. Fathurrozi, M.Pd**

NIP. 19770415200701 1 003

Pembimbing I,

**Dr. H. Syafuldin Zuhri, M.Ag**

NIP. 19580805 198703 1 002

Pembimbing II,

**Dr. Fahrurrozi, M.Ag**

NIP. 19770816 200501 1 003

**Drs. H. Abdul Wahid, M.Ag**

NIP. 19691114 199403 1 003

**Dr. Fahrurrozi, M.Ag**  
NIP. 19770816 200501 1 003

**Drs. H. Abdul Wahid, M.Ag**  
NIP. 19691114 199403 1 003

## NOTA DINAS

Semarang, 26 Oktober 2017

Kepada  
Yth. Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan  
UIN Walisongo  
di Semarang

*Assalamu 'alaikum wr.wb.*

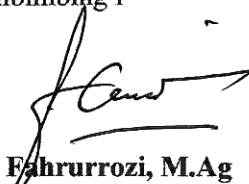
Dengan ini diberitahukan bahwa saya telah melakukan bimbingan, arahan dan koreksi naskah skripsi dengan:

Judul : **Strategi Pemasaran *Life Skills* untuk Meningkatkan Minat Peserta Didik (Studi Kasus di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus)**  
Nama : Bidayatul Hidayah  
NIM : 133311033  
Jurusan : Manajemen Pendidikan Islam  
Program studi : S.1

Saya memandang bahwa naskah skripsi tersebut sudah dapat diujikan kepada Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Walisongo untuk diujikan dalam sidang Munaqasyah.

*Wassalamu 'alaikum wr.wb*

Pembimbing I



**Dr. Fahrurrozi, M.Ag**  
**NIP. 19770816 200501 1 003**

## NOTA DINAS

Semarang, 26 Oktober 2017

Kepada  
Yth. Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan  
UIN Walisongo  
di Semarang

*Assalamu 'alaikum wr.wb.*

Dengan ini diberitahukan bahwa saya telah melakukan bimbingan, arahan dan koreksi naskah skripsi dengan:

Judul : **Strategi Pemasaran *Life Skills* untuk Meningkatkan Minat Peserta Didik (Studi Kasus di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus)**  
Nama : Bidayatul Hidayah  
NIM : 133311033  
Jurusan : Manajemen Pendidikan Islam  
Program studi : S.1

Saya memandang bahwa naskah skripsi tersebut sudah dapat diujikan kepada Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Walisongo untuk diujikan dalam sidang Munaqasyah.

*Wassalamu 'alaikum wr.wb*

Pembimbing II



**Drs. Abdul Wahid, M.Ag**  
NIP. 19691114 199403 1 003

## RAK

v

**Judul : Strategi Pemasaran *LIFE SKILLS* Untuk Meningkatkan Minat Peserta Didik (Studi Kasus di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus)**

**Penulis : Bidayatul Hidayah**

**NIM : 133311033**

Kajian skripsi ini dilatarbelakangi oleh tingginya minat masyarakat terhadap MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus. Tingginya minat tersebut diantaranya disebabkan oleh *life skills* yang ditawarkan di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus tersebut. Penelitian ini dimaksudkan untuk menjawab pertanyaan: Bagaimana strategi pemasaran *life skills* untuk meningkatkan minat peserta didik di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus? permasalahan tersebut dibahas melalui studi lapangan yang dilaksanakan di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus. Lembaga Pendidikan Islam tersebut dijadikan sebagai sumber data untuk mendapatkan potret strategi pemasaran *life skills* untuk meningkatkan minat peserta didik. Datanya diperoleh dengan wawancara, observasi, dan studi dokumentasi. Semua data dianalisis dengan model analisis dan interaksi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran *life skills* untuk meningkatkan minat peserta didik di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus secara tidak langsung menggunakan strategi *marketing mix* yang meliputi tujuh aspek yaitu: produk, produk yang ditawarkan berupa program pendidikan *life skills*. Harga, biaya yang harus dibayar untuk mendapatkan jasa pendidikan *life skills* yaitu Rp.300.000/tahun. Tempat, tempat atau lokasi *life skills* cukup memadai dan nyaman sehingga dapat menunjang keberhasilan dalam belajar. Promosi, promosi yang dilakukan menggunakan, brosur, spanduk, promosi dari alumni dan web. Orang, sumber daya manusia yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus semua S1 dan kompeten dalam bidangnya. Sarana prasarana yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus tergolong lengkap dan memadai. Proses, proses layanan jasa yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus

meliputi tiga tahap yaitu: tahap pemberian materi, tahap praktik dan tahap *follow up* (tindak lanjut).

**Kata Kunci:** Pemasaran *Life Skills*, Minat Peserta Didik.



## TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Penulisan transliterasi huruf-huruf Arab Latin dalam skripsi ini berpedoman pada SKB Menti Agama dan Menti Pendidikan dan Kebudayaan R.I Nomor: 158/1987 dan Nomor : 0543b/U/1987. Penyimpangan penulisan kata sandang [al-] disengaja konsisten agar sesuai teks Arabnya.

ا	a	ط	ṭ
ب	b	ظ	ẓ
ت	t	ع	‘
ث	ṣ	غ	g
ج	j	ف	f
ح	ḥ	ق	q
خ	kh	ك	k
د	d	ل	l
ذ	z	م	m
ر	r	ن	n
ز	z	و	w
س	s	ه	h
ش	sy	ء	’
ص	ṣ	ي	y
ض	ḍ		

### Bacaan maadd :

ā : a panjang  
i : i panjang  
ū : u panjang

### Bacaan diftong

au = أُو  
ai = أَيْ  
iy = اِيْ

## MOTTO

مَنْ خَرَجَ فِي طَلَبِ الْعِلْمِ فَهُوَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ

*“Barang siapa yang keluar untuk mencari ilmu  
maka dia berada di jalan Allah” (HR. Bukhori Muslim).*

## **KATA PENGANTAR**

### ***Bismillahirrahmanirrahim***

Puji syukur ke hadirat Allah SWT. Yang senantiasa memberikan taufiq, hidayah serta inayah-Nya. Sholawat serta salam semoga dilimpahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW. Keluarganya, sahabat-sahabatnya, dan pengikut-pengikutnya yang senantiasa setia mengikuti dan menegakkan syariat-Nya, amin ya rabbal ‘alamin.

Alhamdulillah, atas izin dan pertolongan-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi berjudul “Strategi Pemasaran *Life Skills* untuk Meningkatkan Minat Peserta Didik (Studi Kasus di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus)” ini sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana (S.1) Pendidikan program studi Manajemen Pendidikan Islam Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri (UIN) Walisongo Semarang.

Dengan selesainya penyusunan skripsi ini, penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Rektor UIN Walisongo Semarang Prof. DR. H. Muhibbin, M.Ag.
2. Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Walisongo Semarang, Dr. H. Raharjo, M.Ed.St. yang telah memberikan izin penelitian dalam rangka penyusunan skripsi ini.
3. Ketua Jurusan Manajemen Pendidikan Islam Dr. Fahrurrozi, M.Ag., dan Sekretaris Jurusan Manajemen Pendidikan Islam Dr. Fatkhuroji, M.Pd., yang telah mengizinkan pembahasan skripsi ini.

4. Pembimbing I Dr. Fahrurrozi, M.Ag dan Pembimbing II Drs. H. Abdul Wahid, M.Ag, yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikirannya untuk selalu memberikan bimbingan, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
5. Kepala Madrasah, H.M. Jazuli, S.Ag, M.H, dan Bapak Suwanto, S.Kim sebagai Wakil Kurikulum dan Pengelolaan Keterampilan, beserta seluruh tenaga pendidik dan peserta didik yang telah bersedia menerima dan membantu penulis dalam melaksanakan penelitian.
6. Segenap dosen, pegawai dan seluruh civitas akademika di lingkungan UIN Walisongo Semarang yang telah memberikan berbagai pengetahuan dan pengalaman selama di bangku perkuliahan.
7. Ibunda tersayang Sumi'ah dan Ayahanda tercinta Ansori, yang senantiasa mencurahkan kasih sayang, perhatian, kesabaran, dan doa yang tulus serta memberi semangat dan dukungan moril maupun materiil yang luar biasa, sehingga penulis dapat menyelesaikan kuliah serta skripsi dengan lancar.
8. Bapak Imam Taufik dan Ibu Arikah, yang selalu membimbing penulis ke jalan yang benar menuju ridho Allah dan memberikan pencerahan dari masalah-masalah yang dialami penulis.
9. Adikku tersayang Ulfatun Ni'mah, Indana Zulfa dan Muhammad Iqbal Fahmi yang selalu membuat semangat dalam penulisan skripsi.
10. Seluruh keluarga yang ikut memberikan perhatian, semangat dan doa.
11. Sahabat-sahabat MPI 2013 senasib seperjuangan yang selama ini telah bersama dalam meraih cita-cita.

12. Keluarga kedua Pondok Pesantren Darul Falah Besongo Semarang.

13. Semua pihak yang telah ikut serta membantu dalam penyusunan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis tidak dapat memberikan sesuatu apapun selain ucapan terimakasih dan do'a yang dapat penulis panjatkan semoga Allah SWT menerima amal baik mereka, serta membalasnya dengan sebaik-baik balasan. *Amin.*

Tidak yang sempurna di dunia ini, begitu halnya dengan skripsi yang penulis susun. Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini terdapat banyak kekurangan, baik dalam sistematika penulisan, pemilihan diksi, referensi, dan beberapa aspek inti didalamnya. Oleh karena itu, penulis selalu membuka kritik dan saran yang membangun demi kebaikan skripsi ini. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi penulis secara khusus dan umumnya bagi para pembaca semuanya. *Amin.*

Semarang, 26 Oktober 2017

Peneliti

**Bidayatul Hidayah**  
**133311033**

## DAFTAR ISI

	halaman
HALAMAN JUDUL .....	i
PERNYATAAN KEASLIAN .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iii
NOTA DINAS .....	iv
ABSTRAK.....	vi
TRANSLITERASI .....	vii
MOTTO .....	viii
KATA PENGANTAR .....	ix
DAFTAR ISI .....	xii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiv

### BAB 1 : PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	7
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	7

### BAB II: LANDASAN TEORI

A. Deskripsi Teori	
1. Pendidikan <i>life skills</i> .....	9
a. Pengertian Pendidikan .....	9
b. Pengertian <i>life skills</i> .....	11
c. Pengertian Pendidikan <i>life skills</i> .....	14
d. Tujuan pendidikan <i>life skills</i> .....	16
e. Aspek-aspek <i>life skills</i> .....	18
f. Konsep <i>life skills</i> .....	20
2. Minat peserta didik.....	22
a. Pengertian Minat.....	22
b. Ciri-Ciri Minat Peserta Didik .....	24
3. Strategi Pemasaran .....	27
a. Pengertian Strategi Pemasaran.....	27
b. Unsur-unsur Strategi Pemasaran.....	30
c. Bauran Pemasaran.....	31
B. Kajian Pustaka .....	36

C. Kerangka Berpikir.....	38
<b>BAB III: METODE PENELITIAN</b>	
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian .....	41
B. Tempat dan Waktu Penelitian .....	42
C. Sumber Data ....	42
D. Fokus Penelitian    xii .....	43
E. Teknik Pengumpulan Penelitian .....	44
F. Uji Keabsahan data (Triangulasi Data).....	47
G. Teknik Analisis Data .....	48
<b>BAB IV: DESKRIPSI DAN ANALISIS DATA</b>	
A. Deskripsi Data .....	51
B. Analisis Data .....	78
C. Keterbatasan Penelitian .....	85
<b>BAB V: PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan.....	87
B. Saran.....	89
C. Penutup.....	90
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	91
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b> .....	95
<b>BIODATA</b> .....	125

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Daftar nama-nama guru di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus.....	95
Lampiran 2	Prestasi siswa tiga tahun terakhir .....	97
Lampiran 3	Pedoman wawancara .....	99
Lampiran 4	Indikator wawancara .....	102
Lampiran 5	Surat penunjukan bimbingan.....	109
Lampiran 6	Surat riset .....	110
Lampiran 7	Surat Telah Melakukan Penelitian .....	111
Lampiran 8	Dokumentasi .....	112
Lampiran 9	Sertifikat IMKA .....	120
Lampiran 10	Sertifikat TOEFL.....	121
Lampiran 11	Piagam KKN .....	122
Lampiran 12	Brosur .....	123

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang

Sekolah merupakan lembaga pendidikan yang berfungsi mencerdaskan kehidupan manusia. Seiring berkembangnya zaman



dan seiring berkembangnya teknologi dan informasi yang semakin pesat banyak bermunculan sekolah-sekolah yang menghadirkan konsep-konsep pendidikan yang baru. Hal tersebut membuat sekolah-sekolah di berbagai tempat di Indonesia berlomba-lomba untuk membuat sekolah yang banyak diminati oleh para peserta didik. Berbagai macam strategi atau cara mereka lakukan untuk menarik minat peserta didik agar bersekolah di tempat mereka.

Dengan mulai banyaknya minat masyarakat dalam bidang dunia kerja di era globalisasi ini mengakibatkan tingkat persaingan semakin ketat. Seluruh penduduk dunia harus mampu menyikapi tantangan tersebut dengan menyikapi bagaimana menghadapi globalisasi tersebut.

Menurut Engkoswara, “Tantangan yang terjadi pada era globalisasi adalah semakin tipisnya kualitas kemandirian bangsa Indonesia. Krisis yang melanda Indonesia yang multidimensi mengakibatkan budaya bangsa semakin memudar, yaitu terjadinya degradasi moral spiritual, semangat berusaha dan bekerja yang semakin melemah, kreativitas yang semakin mengerdil”.<sup>1</sup>

Krisis tersebut sebaiknya diantisipasi dengan menciptakan sumberdaya manusia yang mempunyai keterampilan kecakapan hidup atau *life skills* agar mampu mengembangkan diri pada persaingan global. Pengembangan sumberdaya yang mumpuni

---

<sup>1</sup>[http://www.pendidikan.com/2016/23/lifeskills-untuk-menghadapi -eraglobalisasi.html](http://www.pendidikan.com/2016/23/lifeskills-untuk-menghadapi-eraglobalisasi.html). Di akses 1 April 2017.

dapat dilakukan melalui pendidikan formal, non formal atau informal termasuk pengembangan pendidikan di madrasah.

Pendidikan di madrasah bukan semata-mata bertujuan transfer pengetahuan dan dijejali dengan teori-teori saja. Pendidikan di madrasah sudah sebaiknya dikemas untuk mempersiapkan dan membekali peserta didik dengan *life skills* agar mampu menghadapi tantangan masa depan yang semakin sulit.

Madrasah berperan besar dalam memproduksi lulusan yang mampu membuka peluang pekerjaan dengan membekali peserta didiknya dengan nilai-nilai semangat yang tinggi, kerja keras, pantang menyerah, mandiri, kreatif, dan inovatif. Madrasah juga berperan sebagai penyelenggara pendidikan mengemas segala segi kegiatan pendidikan yang berorientasi pada kesiapan peserta didik agar mampu menghadapi dunia global dengan segala tantangan dan dapat mencapai kesuksesan di masa depan dengan menitikberatkan pendidikan kecakapan hidup atau *life skills*.

Secara umum, kelemahan mendasar pendidikan kita terletak pada *input* atau *output* pendidikan. Kelemahan input “berkaitan dengan masalah muatan isi (kurikulum, termasuk KTSP) yang kurang dipersiapkan bagi peserta didik untuk mampu menghadapi problema hidup. Kelemahan proses terletak pada kultur lingkungan yang tidak mendidik. Kelemahan *output* lemahnya kualifikasi tenaga kerja yang dibutuhkan”.<sup>2</sup> Demikian juga

---

<sup>2</sup>Zamroni, “*Paradigma Pendidikan Masa Depan*”, (Yogyakarta: Bigraf Publishing, 2000), hlm. 1

madrasah sebagai pendidikan keagamaan yang mempunyai kelebihan di bidang keagamaan dan bidang karakter, tetapi terdapat kelemahan pada bidang keterampilan dan aplikasi keilmuannya dalam hidup di lingkungan masyarakat.

Dewasa ini banyak lembaga pendidikan yang ditinggalkan oleh pelanggannya karena dianggap tidak mampu memberikan layanan jasa pendidikan seperti yang diharapkan oleh pelanggan. Untuk mencapai tujuan pendidikan yang diharapkan, maka lembaga pendidikan harus dapat mengelola secara efektif dan efisien. Keberhasilan lembaga pendidikan salah satunya ditentukan oleh bagaimana lembaga pendidikan memberikan layanan jasa pendidikan yang berkualitas kepada para pengguna jasa (peserta didik atau masyarakat). Selain itu hal terpenting dalam keberhasilan lembaga pendidikan juga terletak pada strategi pemasaran yang tepat dan membawa lembaga pada tingkat keberhasilan yang diinginkan dan kemampuan mengelola untuk memahami pemasaran jasa pendidikan menjadi prasyarat untuk mempertahankan dan meningkatkan pertumbuhan lembaganya.

Sebuah lembaga pendidikan yang ingin dikenal oleh masyarakat secara luas harus mampu melakukan berbagai terobosan, yang paling diharapkan dari konsumen pada lembaga pendidikan adalah terjaminnya kualitas baik secara akademik maupun non akademik. Strategi pemasaran di era globalisasi ini sangat memegang peran penting dan berkembang pesatnya dunia teknologi informasi maka perlombaan dan perang kecepatan dan

ketepatan dalam menarik minat konsumen menjadi faktor yang sangat menentukan pertumbuhan dan majunya lembaga pendidikan pada jenjang berikutnya.

Di kabupaten Kudus khususnya di Kecamatan Jekulo terdapat banyak madrasah, diantaranya adalah MA NU Wahid Hasyim Jekulo Kudus, MA NU Hasyim Asyari Jekulo Kudus, MA NU Raudlotutholibin Jekulo Kudus, SMK NU Maarif Jekulo Kudus, dan MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus. MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus adalah madrasah yang lebih banyak diminati oleh masyarakat luas dan para calon peserta didik. Hal ini terbukti dengan meningkatnya jumlah peserta didik setiap tahunnya. Peserta didik tersebut berasal dari dalam kota maupun luar kota. Misal dalam kota yaitu berasal dari desa Jekulo dan sekitarnya, dan dari luar kota yaitu berasal dari Demak, Jepara, Pati, Purwodadi, dan kota-kota sekitarnya. Ada juga yang berasal dari luar Jawa seperti Riau, Kalimantan, Sumatra dan lain sebagainya.

Selain itu yang membuat MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus diminati oleh masyarakat dan para calon peserta didik adalah karena MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus sendiri adalah madrasah Aliyah yang juga memiliki Pondok Pesantren. Jadi MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus adalah madrasah di bawah naungan yayasan. Ini yang membedakan MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus dengan madrasah-madrasah lain yang ada di Kudus. Ditambah lagi dengan program *life skills* yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus. Ini menunjukkan bahwa MA NU

Nurul Ulum Jekulo Kudus adalah Madrasah Aliyah Swasta yang tidak hanya menampilkan ilmu-ilmu agama (*soft skills*) dan umum saja, akan tetapi juga menampilkan ilmu kecakapan hidup atau *life skills*. Yang mana diharapkan lulusan atau *output* dari MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus yang tidak melanjutkan ke perguruan tinggi diharapkan dapat tetap berkarya, mandiri, kreatif, inovatif, dan terampil dalam menghadapi era globalisasi dan mampu diserap dalam dunia kerja.

Di sinilah peran *life skills* di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus sebagai produk yang akan dipasarkan dalam masyarakat. Karena aplikasi pendidikan *life skills* dalam suatu lembaga pendidikan akan melahirkan *output* yang memiliki daya kompetensi yang tinggi. dengan bekal *life skills* akan lebih produktif dan kreatif yang diharapkan mampu untuk bersaing. Untuk itu diharapkan pendidikan yang dapat membekali peserta didik yaitu dengan kecakapan hidup *life skills*.<sup>3</sup>

Diharapkan dengan kecakapan hidup peserta didik dapat menghadapi tantangan zaman yang semakin pesat di era globalisasi ini. Harapannya masyarakat tertarik pada program yang telah ditawarkan dan meyakinkan kepada masyarakat luas bahwa MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus juga eksis dalam pendidikan umum, agama (*soft skills*) dan Keterampilan (*life*

---

<sup>3</sup>Departemen agama RI, “Pedoman Integrasi Kecakapan Hidup (*life skills*) dalam pembelajaran”, (Jakarta: Direktorat Jendral Agama Islam, 2005), hlm. 4.

*skills*) sehingga masyarakat berminat untuk memasukkan anaknya ke sekolah tersebut.

Dan sekolah yang peneliti teliti memiliki berbagai macam produk sekolah diantaranya adalah program *life skills* (kecakapan hidup instrumen) dan program *soft skill* (Kecakapan hidup dasar). Dari program *life skills* sendiri diantaranya adalah tata busana, tata boga, menjahit, otomotif, seni musik, baki lamaran, IT. Sedangkan dari program *soft skills* diantaranya adalah *khitobah*, perawatan jenazah, sholat sunnah, hafalan juz 30, baca kitab kuning, seni kaligrafi, rebana dan lain sebagainya.

Dari uraian di atas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang strategi pemasaran *life skills* untuk meningkatkan minat peserta didik di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus, sehingga lembaga pendidikan tersebut mampu bersaing dengan lembaga pendidikan lainnya dan diminati oleh banyak masyarakat.

## **B. Rumusan Masalah**

Adapun rumusan masalah yang akan dibahas dalam pada penelitian ini antara lain akan dikerucutkan pada:

1. Bagaimana strategi pemasaran *Life Skills* yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus?
2. Bagaimana minat peserta didik tentang *life skills* yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus?

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

## 1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian skripsi ini adalah:

- a. Untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran *life skills* yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus.
- b. Untuk mengetahui bagaimana minat peserta didik tentang *life skills* di MA NU Nurul Ulumu Jekulo Kudus.

## 2. Manfaat Penelitian

Sedangkan hasil penelitian pada intinya diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

- a. Secara institusional, hasil penelitian ini dapat memberikan masukan penting bagi MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus dalam meningkatkan dan mengembangkan strategi pemasaran *life skills* yang baik guna menciptakan MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus sebagai madrasah yang unggul dan lebih kompetitif sehingga menjadi tujuan masyarakat.
- b. Secara pragmatis, bermanfaat sebagai bahan masukan untuk melakukan pembenahan lembaga pendidikan yang ingin memperbaiki strategi pemasaran untuk meningkatkan minat peserta didik.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Deskripsi Teori**

##### **1. Pendidikan *life skills***

###### **a. Pengertian pendidikan**

Menurut Sugihartono pendidikan merupakan usaha sadar terencana yang dilakukan oleh pendidik untuk mengubah tingkah laku manusia, baik secara individu maupun kelompok untuk mendewasakan manusia tersebut melalui proses pengajaran dan pelatihan. Kemudian menurut Sri Rumini pendidikan pada hakikatnya



merupakan usaha sadar, sengaja dan bertanggung jawab yang dilakukan oleh seorang pendidik terhadap anak didiknya untuk mencapai tujuan ke arah yang lebih maju.<sup>4</sup> Di dalam bukunya Suparlan, menjelaskan bahwa pendidikan merupakan sistem proses perubahan menuju pendewasaan, pencerdasan, dan pematangan diri. Dewasa dalam hal perkembangan badan, cerdas dalam hal perkembangan jiwa, dan matang dalam berperilaku.<sup>5</sup>

Di dalam bukunya Umar Tirtaraharja menjelaskan bahwa ada batasan-batasan tentang pendidikan yang sangat beranekaragam. Diantaranya adalah:<sup>6</sup>

1) Pendidikan sebagai proses transformasi budaya.

Ini diartikan sebagai kegiatan pewarisan budaya dari satu generasi ke generasi yang lain. Nilai-nilai kebudayaan tersebut mengalami proses transformasi dari generasi tua ke generasi muda. Ada tiga bentuk transformasi yaitu nilai-nilai yang masih cocok diteruskan misalnya nilai-nilai kejujuran, rasa tanggung jawab dan lain-lain. Yang kurang cocok

---

<sup>4</sup>Muhammad Irham dan Novan Ardy Wiyani, *“Psikologi Pendidikan Teori dan Aplikasi dalam Proses Pembelajaran”*, (Yogyakarta: Ar-Ruz Media, 2014), hlm. 19

<sup>5</sup>Suparlan Suhartono, *“Filsafat Pendidikan”*. (Yogyakarta: Ar-Ruz Media, 2009), hlm. 80.

<sup>6</sup>Umar Tirta Rahardja dan La Sulo. *“Pengantar Pendidikan”*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2005), hlm. 33-35.

diperbaiki misalnya tata cara pesta perkawinan, dan yang tidak cocok diganti misalnya pendidikan seks yang dulu ditabukan diganti dengan pendidikan seks melalui pendidikan formal.

2) Pendidikan sebagai proses pembentukan pribadi.

Pendidikan ini diartikan sebagai suatu kegiatan yang sistematis dan sistematis terarah kepada terbentuknya kepribadian peserta didik. Proses pembentukan pribadi meliputi dua sasaran yaitu pembentukan pribadi bagi mereka yang belum dewasa oleh mereka yang sudah dewasa, dan bagi mereka yang sudah dewasa atas usaha sendiri. Yang terakhir ini disebut pendidikan diri sendiri. Kedua-duanya bersifat alamiah dan menjadi keharusan.

3) Pendidikan sebagai proses penyiapan warga negara.

Ini diartikan sebagai suatu kegiatan yang terencana untuk membekali peserta didik agar menjadi warga negara yang baik. Warga negara yang baik diartikan sebagai selaku pribadi yang tahu hak dan kewajiban sebagai warga negara.

4) Pendidikan sebagai penyiapan tenaga kerja. Ini

diartikan sebagai kegiatan membimbing peserta didik sehingga memiliki bekal dasar untuk bekerja. Pembekalan dasar berupa pembentukan sikap, dan keterampilan kerja pada calon lulusan. Ini menjadi

misal penting dari pendidikan karena bekerja menjadi kebutuhan pokok dalam kehidupan manusia.<sup>7</sup>

b. Pengertian *life skills*

Secara bahasa (etimologi), *life skills* terdiri dari dua suku kata yaitu *life* artinya “hidup” atau *skill* artinya “kecakapan, keahlian dan keterampilan”.<sup>8</sup> Jadi *life skill* dalam bahasa Indonesia berarti “Kecakapan Hidup”.<sup>9</sup>

Kecakapan hidup atau *life skills* adalah kecakapan yang dimiliki seseorang untuk mampu memecahkan permasalahan hidup secara wajar dan menjalani kehidupan secara bermartabat tanpa merasa tertekan. Kemudian secara proaktif mencari serta menemukan solusi, sehingga akhirnya mampu mengatasinya.<sup>10</sup> Menurut Sudrajat kecakapan hidup atau *life skills* didefinisikan sebagai suatu kecakapan mengaplikasikan kemampuan dasar keilmuan atau kemampuan dasar kejuruan dalam kehidupan sehari-hari, sehingga bermakna dan bermanfaat dalam kehidupan sehari-hari, sehingga

---

<sup>7</sup>Umar Tirtarahardja dan La Sulo, “*Pengantar Pendidikan*”, (Jakarta: Rineka Cipta, 2005), hlm. 33-36.

<sup>8</sup>Echols dan Hasan Shadily, “*Kamus Inggris Indonesia*”, (Jakarta: Gramedia, 2003), hlm. 357.

<sup>9</sup>Mulyasa, “*Kurikulum Berbasis Kompetensi, Konsep Karakteristik dan Implementasi*”, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2005), hlm. 4

<sup>10</sup><http://www.definisi-pengertian.com/2015/05/definisi-pengertian-kecakapan-life-skill.html?m=1> diakses pada tanggal 08 Agustus 2017 jam 14:16.

bermakna dan bermanfaat bagi peningkatan taraf kehidupan dan martabatnya. Serta mendukung perkembangan peradaban manusia dan lingkungannya.<sup>11</sup>

Makna lain dari kecakapan hidup (*life skills*) adalah: (1) pengetahuan dan kemampuan yang diperlukan untuk berfungsi dalam masyarakat (2) kemampuan yang membuat seseorang berbeda dalam kehidupan sehari-hari (3) kemampuan yang berupa perilaku adaptif dan positif yang memungkinkan seseorang untuk menjawab tuntutan dan tantangan kehidupan sehari-hari secara efisien.<sup>12</sup>

Dalam Depdiknas yang dikutip oleh Mudzakkir (2011)<sup>13</sup> bahwa secara etimologi (istilah) *life skills* diberi pengertian yang beragam:

- 1) Menurut Barrie Hopson dan Scally (1980), bahwa kecakapan hidup sebagai pengembangan diri untuk bertahan hidup, tumbuh dan berkembang, memiliki kemampuan untuk berkomunikasi dan berhubungan baik secara individu, kelompok maupun melalui system dalam menghadapi situasi tertentu.
- 2) Menurut Broling (1989), bahwa kecakapan hidup merupakan interaksi berbagai pengetahuan dan

---

<sup>11</sup>Suderadjat, "*Implementasi Kurikulum Berbasis Kompetensi (KBK)*", (Bandung: CV Cipta Cekas Grafika, 2004), hlm. 23.

<sup>12</sup>Departemen Agama, "*Pedoman Integrasi Life Skills dalam Pembelajaran*", (Jakarta: Direktorat Jendral Keagamaan islam, 2005), hlm. 6

<sup>13</sup>Mudzakkir Ali, "*Kontruksi Model Pendidikan....*", hlm. 61-62.

kecakapan yang sangat penting dimiliki oleh seseorang sehingga mereka dapat hidup mandiri.

- 3) Tim *Broad Based Education* (BEE), kecakapan hidup adalah kecakapan yang dimiliki oleh seseorang untuk berani menghadapi problema hidup dan kehidupan yang wajar, tanpa merasa tertekan, kemudian secara proaktif dan kreatif mencari serta menemukan solusi sehingga mampu mengatasinya.<sup>14</sup>

c. Pengertian pendidikan *life skills*

Pendidikan *life skills* adalah pendidikan yang dapat memberikan bekal keterampilan yang praktis terpakai, terkait, dengan kebutuhan, pasar kerja, peluang usaha, dan potensi ekonomi atau industri yang ada di masyarakat. Kecakapan hidup ini memiliki cakupan yang luas berinteraksi antara pengetahuan yang diyakini sebagai unsur penting untuk hidup lebih mandiri.<sup>15</sup>

Merujuk pada kompetensi yang dijabarkan dari tujuan pendidikan nasional, ada dua butir kompetensi yang perlu mendapat perhatian, yaitu kecakapan hidup (*life skills*) dan sikap.<sup>16</sup>

---

<sup>14</sup>Mudzakkir Ali, “Kontruksi Model Pendidikan...”, hlm. 77-78.

<sup>15</sup>Anwar, “Pendidikan Kecakapan Hidup”, (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 20-21.

<sup>16</sup>Departemen Agama, “Pedoman Integrasi Life Skills...”, hlm. 19

Kecakapan hidup (*life skills*) merupakan kecakapan untuk memecahkan masalah secara inovatif dengan menggunakan fakta, konsep, prinsip atau prosedur yang telah dipelajari. Pemecahan masalah tersebut dapat berupa proses maupun produk yang bermanfaat untuk mempertahankan, meningkatkan atau memperbaharui hidup dan kehidupan peserta didik. Kecakapan hidup tersebut diharapkan dapat dicapai melalui berbagai pengalaman belajar peserta didik. Selain itu kecakapan hidup hendaknya diupayakan pencapaiannya dengan mengintegrasikan pada topik dan pengalaman belajar yang relevan.<sup>17</sup>

Dengan demikian pendidikan *life skills* (kecakapan hidup) merupakan pendidikan yang membekali peserta didik dengan berbagai kecakapan agar mereka mampu menghadapi dan menyelesaikan persoalan hidup.<sup>18</sup>

Menurut Azizi (2002) yang dikutip oleh Mudzakkir (2011) pendidikan *life skills* adalah “*the process of training and developing the knowledge, skill, mind, character, etc., especially by formal schooling*”.<sup>19</sup> Yaitu pendidikan *life skills* adalah proses melatih dan

---

<sup>17</sup>Departemen Agama, “*Pedoman Integrasi Life Skills...*”, hlm. 19-20

<sup>18</sup>Mudzakkir Ali, “*Kontruksi Model Pendidikan...*”, hlm. 80.

<sup>19</sup>Mudzakkir Ali, “*Kontruksi Model Pendidikan...*”, hlm. 49

mengembangkan pengetahuan, keterampilan, pikiran, perilaku dan lain-lain terutama oleh sekolah formal.

Dalam Al-Quran surat An-Nisa ayat 9:

وَلْيَخْشَ الَّذِينَ لَوْ تَرَكُوا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعَافًا خَافُوا عَلَيْهِمْ فَلْيَتَّقُوا اللَّهَ وَلْيَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا.

Artinya: dan hendaklah takut (kepada Allah), orang-orang yang sekiranya mereka meninggalkan keturunan yang lemah di belakang mereka yang mereka khawatir terhadap kesejahteraan-Nya. Oleh sebab itu hendaklah mereka bertakwa kepada Allah, dan hendaklah mereka berbicara dengan tutur kata yang benar.

d. Tujuan pendidikan *life skills*

Tujuan utama pendidikan kecakapan hidup *life skills* adalah menyiapkan peserta didik agar yang bersangkutan mampu, sanggup, dan terampil menjaga kelangsungan hidup dan perkembangannya di masa mendatang, maka implementasi kecakapan hidup dalam suatu mata pelajaran ditujukan untuk:

- 1) Mengaktualisasikan potensi dan memfasilitasi peserta didik agar memiliki kecakapan hidup yang dapat digunakan untuk dapat hidup dan memecahkan persoalan-persoalan yang dihadapi peserta didik.
- 2) Memberikan kesempatan kepada sekolah dan guru untuk mengembangkan pembelajaran yang fleksibel sesuai dengan prinsip pendidikan berbasis luas.

- 3) Mengoptimalkan pemanfaatan sumber daya di lingkungan sekolah dengan memberikan peluang pemanfaatan sumber daya yang ada di masyarakat.<sup>20</sup>

Secara umum pendidikan berorientasi pada kecakapan hidup bertujuan memfungsikan pendidikan sesuai dengan fitrahnya, yaitu mengembangkan potensi peserta didik untuk menghadapi perannya di masa datang.<sup>21</sup>

Sedangkan secara khusus pendidikan berorientasi pada kecakapan hidup, bertujuan untuk: (1) mengaktualisasikan potensi peserta didik sehingga mereka cakap bekerja dan mampu memecahkan masalah hidup sehari-hari (2) merancang pendidikan dan pembelajaran agar fungsional bagi kehidupan peserta didik dalam menghadapi kehidupannya sekarang dan di masa datang (3) memberikan kesempatan pada sekolah untuk mengembangkan pembelajaran yang fleksibel sesuai dengan pendidikan berbasis luas (4) mengoptimalkan pemanfaatan sumber daya di lingkungan sekolah/madrasah dan di masyarakat sesuai dengan prinsip manajemen berbasis sekolah.<sup>22</sup>

---

<sup>20</sup>Mudzakkir Ali, “*Kontruksi Model Pendidikan Berbasis Life Skills*”, (Semarang: Wahid Hasyim University Press, 2011), hlm. 337.

<sup>21</sup>Departemen Agama, “*Pedoman Integrasi Life Skills...*”, hlm. 12.

<sup>22</sup>Departemen Agama, “*Pedoman Integrasi Life Skills...*” hlm. 12-13.



Menurut Naval Air Station Atlanta yang dikutip Slamet, bahwa tujuan pendidikan kecakapan hidup *life skills* adalah: “*to promote family strength and growth through education; to teach concepts and principles relevant to family living, to explore personal attitudes and values, and help members understand and accept the attitudes and values of others; to develop interpersonal skills which contribute to family well-being; to reduce marriage and family conflict and thereby enhance service member productivity; and to encourage on-base delivery of family education program and referral as appropriate to community programs*”.<sup>23</sup>

Pendapat tersebut mengandung maksud bahwa pendidikan kecakapan hidup mempunyai tujuan untuk peningkatan, pengajaran, pengembangan sikap dan nilai pribadi seseorang, dalam perannya mulai dari kehidupan keluarga sampai dengan kehidupan masyarakat.

e. Aspek-aspek *life skills*

Slamet (2001)<sup>24</sup> membagi kecakapan hidup *life skills* menjadi dua bagian, yaitu kecakapan hidup yang bersifat dasar dan kecakapan hidup yang bersifat instrumental. Kecakapan hidup yang bersifat dasar adalah kecakapan

---

<sup>23</sup>Antlanta Slamet PH, “*Pendidikan Kecakapan Hidup*”, (Jakarta: Depdiknas, 2001), hlm. 5

<sup>24</sup>Antlanta Slamet PH, “*Pendidikan Kecakapan Hidup.....*”, hlm. 9-4.

yang bersifat universal dan berlaku sepanjang zaman, tidak bergantung pada perubahan waktu dan ruang, serta merupakan fondasi agar bisa mengembangkan kecakapan hidup yang bersifat instrumental. Kecakapan hidup yang bersifat instrumental adalah kecakapan hidup yang bersifat relatif, kondisional, dapat berubah-ubah sesuai dengan perubahan, ruang, waktu, situasi dan harus diperbarui secara terus menerus sesuai dengan derap perubahan.

Kecakapan dasar meliputi: (1) kecakapan belajar terus menerus (2) kecakapan membaca, menulis, menghitung (3) kecakapan berkomunikasi, seperti: lisan, tertulis, tergambar, mendengar (4) kecakapan berfikir (5) kecakapan kalbu: iman (spiritual), rasa dan emosi (6) kecakapan mengelola kesehatan badan (7) kecakapan merumuskan keinginan dan upaya-upaya untuk mencapainya (8) kecakapan berkeluarga dan bersosial.

Sedangkan kecakapan instrumental meliputi: (1) kecakapan memanfaatkan teknologi dalam kehidupan (2) kecakapan mengelola sumber daya (3) kecakapan bekerja sama dengan orang lain (4) kecakapan memanfaatkan informasi (5) kecakapan menggunakan sistem dalam kehidupan (6) kecakapan berwirausaha (7) kecakapan kejuruan, termasuk olahraga dan seni (8) kecakapan memilih, menyimpan dan mengembangkan karir (9) kecakapan menjaga harmoni dengan lingkungan (10) kecakapan menyatukan bangsa

berdasarkan nilai-nilai pancasila. Untuk penjelasan secara ringkasnya dapat dilihat dari tabel di bawah ini:

**Tabel 2.1 Aspek dan Indikator Life Skills<sup>25</sup>**

<b>KECAKAPAN HIDUP (LIFE SKILLS)</b>		
<b>NO</b>	<b>KEC. HIDUP DASAR</b>	<b>KEC. HIDUP INSTRUMENTAL</b>
1	Kec. Belajar terus menerus	Kec. Manfaatkan
2	Kec. Baca tulis hitung	Kec. Mengelola
3	Kec. Komunikasi: lisan, tulisan, gambar	Kec. Kerjasama dengan orang lain
4	Kec. Berfikir	Kec. Gunakan system
5	Kec. Kalbu: iman (spiritual), rasa dan emosi.	Kec. Berwirausaha
6	Kec. Mengelola kesehatan	Kec. Kejuruan
7	Kec. Rumuskan keinginan dan upaya pencapaiannya	Kec. Pilih, siap, kembangkan
8	Kec. Berkeluarga dan bersosialisasi	Kec. Jaga harmoni
9		Kec. Menyatukan

f. Konsep *life skills*

Departemen Pendidikan Nasional membagi *life skills* menjadi empat jenis yaitu:

1) *Personal skills* (kecakapan personal)

Kecakapan personal pada dasarnya merupakan kecakapan penghayatan diri sebagai makhluk Tuhan Yang Maha Esa, anggota ,asyarakat dan warga negara, serta menyadari dan mensyukuri kelebihan

---

<sup>25</sup>Mudzakkir Ali, “Konstruksi Model Pendidikan...” hlm. 88

dan kekurangan yang dimiliki. Sekaligus menjadikannya sebagai modal dan meningkatkan dirinya sebagai individu yang bermanfaat bagi diri sendiri dan lingkungannya.

2) *Sosial skills* (kecakapan sosial)

Kecakapan sosial mencakup antara lain: kecakapan komunikasi dengan empati dan kecakapan kerjasama. Empati, sikap penuh pengertian dan seni komunikasi dua arah, perlu ditekankan karena yang dimaksud berkomunikasi bukan sekedar menyampaikan pesan tetapi isi dan sampainya pesan disertai dengan kesan baik yang akan emnumbuhkan hubungan harmonis.

3) *Akademik skills* (kecakapan akademik)

Yakni kemampuan berpikir ilmiah pada dasarnya merupakan pengembangan dari kecakapan berfikir rasional masih bersifat umum. Kecakapan akademik sudah mengarah kepada kegiatan yang bersifat akademik/keilmuan. Kecakapan akademik mencakup antara lain kecakapan melakukan identifikasi variabel dan menjelaskan hubungannya pada suatu fenomena tertentu. Serta merancang dan melaksanakan penelitian untuk membuktikan sesuatu gagasan atau keingintahuan.

4) *Vokasional skills* (kecakapan vokasional).

Kecakapan ini sering kali disebut sebagai kecakapan kejuruan, artinya kecakapan yang sering dikaitkan dengan bidang pekerjaan tertentu yang terdapat di masyarakat. Perlu di sadari bahwa kehidupan di alam nyata, antara *general life skills* dan *specifi life skills*. Yaitu antara kecakapan mengenal diri, kecakapan berfikir rasional, kecakapan sosial dan kecakapan akademik serta kecakapan vokasional tidak berfungsi secara terpisah-pisah. Hal yang terjadi adalah peleburan kecakapan-kecakapan tersebut, sehingga menyatu menjadi sebuah tindakan individu yang melibatkan aspek fisik, mental, emosional, dan intelektual.<sup>26</sup>

## 2. Minat peserta didik

### a. Pengertian minat

Minat merupakan suatu kecenderungan untuk melakukan tindakan terhadap obyek. Dharmmesta menjelaskan minat terkait dengan sikap atau perilaku. Minat dianggap sebagai suatu “penangkap” atau perantara antara faktor-faktor motivasional yang mempengaruhi perilaku. Minat konsumen tumbuh karena suatu motif berdasarkan atribut-atribut sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya dalam menggunakan suatu pelayanan jasa. Minat yang cenderung kurang kepada suatu pelayanan jasa terutama di bidang pendidikan menyebabkan

---

<sup>26</sup>Anwar, “*Pendidikan Kecakapan Hidup*”.... hlm. 28-30.

berkurangnya jumlah konsumen yang akan menggunakan jasa tersebut. Pemecahan masalah hal tersebut bisa memiliki sumber masalah pada pencitraan yang buruk dari perusahaan tersebut, promosi yang dilakukan perusahaan atau lembaga sangatlah kurang sehingga informasi tentang jasa yang ditawarkan tidak sampai ke konsumen atau masalah kualitas pelayanan yang kurang memuaskan membuat konsumen cenderung enggan menggunakan jasa tersebut.<sup>27</sup>

Perlu adanya motivasi untuk menarik minat pelanggan atau peserta didik, yaitu lembaga harus mengetahui dasar-dasar kewajiban, faktor-faktor apakah yang diperlukan untuk mendorong pelanggan melakukan tindakan memilih atau membeli. Jangan lupa bahwa kebebasan pembeli dalam mengambil keputusan tidak semuanya sama. Mereka dipengaruhi oleh faktor-faktor yang tergantung pada pendapatannya, statusnya, pendidikannya. Sehingga ada yang cepat mengambil keputusan ada yang pikir-pikir dulu. Ada yang membutuhkan persetujuan kita atau perlu didesak agar ia segera membeli dan apabila tidak maka ia akan kehilangan keuntungan yang diperolehnya.<sup>28</sup>

---

<sup>27</sup><http://mutiaralumpur.blogspot.com/2010/04/pengertian-minat-konsumen.html?m=1> diakses pada tanggal 08 Agustus 2017, jam 11:24.

<sup>28</sup>Buchari Alma, “*Manajemen Pemasaran dan Pemasaran jasa*”, (Bandung: Alfabeta, 2007), hlm. 115.

Apabila melihat kacamata *corporate*, maka lembaga pendidikan ini adalah suatu organisasi produksi yang menghasilkan jasa pendidikan yang dibeli oleh para konsumen. Konsumen utamanya adalah para siswa. Apabila produsen tidak mampu memasarkan hasil produksinya dalam hal ini jasa pendidikan disebabkan karena mutunya tidak disenangi oleh konsumen dan tidak memberikan nilai tambah bagi peningkatan pribadi individu, layanan yang tidak memuaskan, maka produksi jasa yang ditawarkan tidak akan laku. Akibatnya sekolah akan mundur dan peminatnya tidak ada dan akhirnya sekolah ditutup.<sup>29</sup>

Para konsumen membeli sesuatu, bukan hanya sekedar membutuhkan barang itu, tetapi ada sesuatu yang lain sesuai dengan citra yang dibentuk dalam dirinya oleh sebab itu penting sekali organisasi memberikan informasi kepada publik agar dapat membentuk citra yang baik.<sup>30</sup>

b. Ciri-ciri minat peserta didik

Keberhasilan kegiatan pemasaran sangat ditentukan oleh kemampuan produk jasa yang dipasarkan untuk memenuhi apa yang diharapkan atau diminati oleh konsumen tersebut. Oleh karena itu dalam pemasaran produk jasa yang dihasilkan perlu

---

<sup>29</sup>Fatkhurroji, "*Analisis Implementasi Kebijakan Pembelajaran Terpadu Terhadap Minat Konsumen Pendidikan*" (Semarang: IAIN Walisongo, 2013), hlm. 56-57.

<sup>30</sup>Alma dkk, "*Manajemen Corporate strategi...*", hlm. 54.

diketahui dan dianalisis, mengapa seseorang membeli atau minat produk jasa tersebut dan apa yang diharapkan atau diinginkan oleh para konsumen produk jasa itu.<sup>31</sup>

Susan Munro menggambarkan perilaku konsumen dalam berbagai situasi dan tahap yang berbeda. Memahami perilaku konsumen adalah jantung pemasaran. Kita harus memahami bagaimana orang mengambil keputusan mengenai pembelian dan penggunaan atau yang diminati sebuah layanan jasa, dan apa yang menentukan kepuasan mereka telah mengkonsumsi jasa tersebut. Konsumsi jasa dapat dibagi menjadi tiga tahap utama yaitu: pembelian, transaksi dan interaksi. Sedangkan tahap pembelian terdiri dari empat langkah yaitu: (1) kesadaran akan kebutuhan (2) pencarian akan informasi (3)pengevaluasian alternatif-alternatif (4) pengambilan keputusan pembeli. Selama tahap transaksi interaksi jasa pelanggan akan mengawasi, mengalami dan mengkonsumsi jasa tersebut. Tahap pasca transaksi interaksi jasa meliputi pengevaluasian penyelenggaraan layanan, yang akan menentukan maksud yang akan mendatang seperti keinginan untuk membeli lagi dari perusahaan atau lembaga yang sama dan merekomendasikan layanan tersebut kepada orang lain.<sup>32</sup>

---

<sup>31</sup>Sofjan Assuari, "*Manajemen Pemasaran*". (Depok: Raja Grafindo Persada, 2013), hlm. 121.

<sup>32</sup>Christhoper dkk, "*Pemasran Jasa Manusi, Teknologi, Strategi*", (Jakarta: Erlangga, 2010), hlm. 42.



Bigne (2005), Ekinci dan Hosany (2006), Alampay (2003), dan Rosen (1987) menjelaskan kecenderungan seseorang menunjukkan minat terhadap suatu produk atau jasa dapat dilihat berdasarkan ciri-ciri:

- 1) Kemauan untuk mencari informasi terhadap suatu produk atau jasa konsumen yang memiliki minat, memiliki suatu kecenderungan untuk mencari informasi lebih detail tentang produk atau jasa tersebut, dengan tujuan untuk mengetahui secara pasti bagaimana spesifikasi produk atau jasa yang digunakan, sebelum menggunakan produk atau jasa tersebut.
- 2) Kesiediaan untuk membayar barang atau jasa konsumen yang memiliki minat terhadap suatu produk atau jasa dapat dilihat dari bentuk pengorbanan yang dilakukan terhadap suatu barang atau jasa, konsumen yang cenderung memiliki minat lebih terhadap suatu barang atau jasa akan bersedia untuk membayar barang atau jasa tersebut dengan tujuan konsumen yang berminat tersebut dapat menggunakan barang atau jasa tersebut.
- 3) Menceritakan hal yang positif konsumen yang memiliki minat besar terhadap suatu produk atau jasa, jika ditanya konsumen lain, maka mereka otomatis konsumen tersebut akan menceritakan hal yang positif terhadap konsumen lain, karena konsumen yang memiliki suatu minat secara

*eksplisit* memiliki suatu keinginan dan kepercayaan terhadap suatu barang atau jasa yang digunakan.

- 4) Kecenderungan untuk merekomendasikan konsumen yang memiliki minat yang besar terhadap suatu barang, selain akan menceritakan hal yang positif, konsumen tersebut juga akan merekomendasikan kepada orang lain untuk juga menggunakan barang atau jasa tersebut, karena seseorang yang memiliki minat yang besar terhadap suatu barang atau jasa tersebut, sehingga jika ditanya konsumen lain maka konsumen tersebut akan cenderung merekomendasikan kepada konsumen lain.<sup>33</sup>

### 3. Strategi pemasaran

#### a. Pengertian

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia Strategi adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus”.<sup>34</sup> Menurut *business dictionary* strategi adalah metode atau rencana yang dipilih untuk membawa masa depan yang diinginkan, seperti pencapaian tujuan atau solusi untuk masalah. Strategi adalah seni dan ilmu perencanaan dan memanfaatkan sumber daya untuk penggunaan yang paling efisien dan efektif.<sup>35</sup>

---

<sup>33</sup><http://mutiaralumpur.blogspot.com/2010/04/pengertian-minat-konsumen.html?m=1> diakses pada tanggal 08 Agustus 2017 jam 11:24.

<sup>34</sup>Kamus Besar Bahasa Indonesia.

<sup>35</sup><http://hariannetral.com/2014/12/pengertian-strategi-menurut-beberapa-ahli.html>. Di akses 15 Desember 2016.

Seperti yang dikemukakan oleh Kenneth R. Andrew yang dikutip dalam bukunya Buchori Alma bahwa strategi adalah pola keputusan dalam yang menentukan dan mengungkapkan sasaran, maksud atau tujuan yang menghasilkan kebijaksanaan utama dan merencanakan untuk mencapai tujuan serta rinci jangkauan bisnis yang akan dikejar.<sup>36</sup>

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ  
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “wahai orang-orang yang beriman, janganlah kalian memakan harta-harta kalian di antara kalian dengan cara yang batil, kecuali dengan perdagangan yang kalian saling ridha. Dan janganlah kalian membunuh diri-diri kalian, sesungguhnya Allah itu Maha Kasih Sayang kepada kalian”. (Qs. An-Nisa ayat 29).<sup>37</sup>

Ayat ini menjelaskan hukum transaksi secara umum, lebih khusus kepada transaksi perdagangan, bisnis jual beli. Dalam ayat ini Allah mengharamkan orang beriman untuk memakan, memanfaatkan, menggunakan harta orang lain dengan jalan yang bathil, yaitu yang tidak dibenarkan oleh syariat. Kita boleh melakukan transaksi terhadap harta orang lain dengan jalan perdagangan

---

<sup>36</sup>Buchari Alma, “*Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*”, (Bandung: Alfabeta, 2007), hlm. 199.

<sup>37</sup>Al-Quran terjemah dan Tafsir per kata Ringkasan Ibnu Katsir, (Bandung: Jabal, 2010), hlm. 83.

dengan asas saling ridha dan saling ikhlas. Dari ayat tersebut dapat kita ketahui pula, pertama perusahaan harus dapat menjamin produknya. Jaminan yang dimaksud mencakup dua aspek material, yaitu mutu bahan, mutu pengolahan, dan mutu penyajiannya, aspek non material mencakup kehalalannya dan keislaman dalam penyajiannya.<sup>38</sup>

Menurut Fahrurrozi dalam jurnalnya menjelaskan bahwa marketing adalah “*basically marketing is the art and science of choosing targeted market and getting, keeping, and growing customers by delivering and communicating superior customer value. Another definition of marketing is delivered by fine: marketing is the process of planning and executing the conception, pricing, promotion and distribution of ideas, goods and services to create exchanges that satisfy individual and organizational objectives*”.<sup>39</sup>

Jadi strategi pemasaran adalah sebuah disiplin bisnis strategi yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran dan perubahan values dari satu indikator kepada *stakeholdernya*. Di dalam sebuah lembaga pendidikan tidaklah mengutamakan mencari keuntungan dalam bisnisnya , tapi ia mengutamakan customer value demi

---

<sup>38</sup>*Al-Quran Tafsir Jilid 4*, (Jakarta: Departemen Agama RI, 2010), hlm. 154.

<sup>39</sup>Fahrurrozi, “*The Effectiveness Of the Perception About Product, Promotion, and Price to Increase School Image and Loyalty Of Parents*” (Semarang: UIN Walisongo), hlm. 130.

kepentingan hubungan jangka panjang, kepuasan yang diciptakan ini akan menghasilkan loyalitas konsumen.

Menurut Phillip Kotler pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial yang di dalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan ingin dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai kepada pihak lain.<sup>40</sup>

b. Unsur-unsur strategi pemasaran

Unsur utama dalam strategi pemasaran dapat diklasifikasikan menjadi tiga unsur yaitu:

- 1) *Segmentasi pasar* yaitu tindakan mengidentifikasi dan membentuk kelompok pembeli atau konsumen secara terpisah. Masing-masing konsumen ini memiliki karakteristik, kebutuhan produk, dan bauran pemasaran.
- 2) *Targeting* yaitu tindakan memilih satu atau lebih segmen pasar yang akan dimasuki.
- 3) *Positioning* yaitu penetapan posisi pasar. Tujuannya adalah untuk membangun dan mengkomunikasikan

---

<sup>40</sup><http://www.ekoonomi.com/2016/11/strategi-pemasaran-marketing.html>. di akses 27 Maret 2017.

keunggulan bersaing produk yang ada di pasar ke dalam benak konsumen.<sup>41</sup>

Dalam lembaga sekolah atau madrasah pemasaran didefinisikan sebagai pengelolaan yang sistematis dari pertukaran nilai-nilai yang sengaja dilakukan untuk mempromosikan misi-misi sekolah atau madrasah berdasarkan pemuasan kebutuhan nyata baik itu untuk masyarakat sosial pada umumnya”.<sup>42</sup>

c. Bauran pemasaran

Untuk keberhasilan sebuah lembaga dalam waktu jangka panjang, maka lembaga tersebut harus menciptakan layanan yang memuaskan kebutuhan dan keinginan pelanggannya guna menciptakan layanan yang memuaskan ini, maka lembaga menciptakan bauran pemasaran atau *marketing mix* (7P)”.<sup>43</sup>

---

<sup>41</sup>[http://lib.uinmalang.ac.id/files/thesis/chapter\\_ii/04292002](http://lib.uinmalang.ac.id/files/thesis/chapter_ii/04292002) Diakses 19 Januari 2017.

<sup>42</sup>Muhaimin dkk, “*Manajemen Pendidikan Aplikasinya dalam Penyusunan Rencana Pengembangan Sekolah/Madrasah*”, (Jakarta: Rencana Prenada Media Group, 2012), hlm. 98.

<sup>43</sup>Buchari Alma, “*Pemasaran Strategik...*”. hlm. 113.

Dalam bukunya Buchori Alma, Elisabeth Koes Soedijati menjelaskan tentang bauran pemasaran 7P<sup>44</sup> yaitu:

1) Produk

Menurut buku “Cara Mudah Memahami Pemasaran” yang disusun oleh Coin Sowter, produk adalah “terkait dengan apa yang akan dihasilkan dan dijual”.<sup>45</sup>

Sedangkan menurut Kotler produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk memenuhi keinginan atau kebutuhan. Koleksi sifat-sifat fisik, jasa dan simbolik yang menghasilkan kepuasan atau manfaat bagi seseorang pengguna atau pembeli, manajemen produk berkaitan dengan kepuasan yang mempengaruhi persepsi pelanggan dari produk yang ditawarkan oleh perusahaan.<sup>46</sup>

2) *Price* (Harga)

*Price* merupakan elemen yang berjalan sejajar dengan mutu produk. Tujuan biaya yang di sekolah/madrasah adalah untuk mencapai keseimbangan antara biaya yang digunakan untuk “produksi” dalam institusi

---

<sup>44</sup>Buchari Alma, “*Manajemen Corporate dan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan*”, (Bandung: Alfabeta, 2008), hlm. 303.

<sup>45</sup><http://nanhadijah.blogspot.co.id/2015/04/bauranpemasaran-marketing-mix.html?m>. Di akses 3 April 2017.

<sup>46</sup>Buchari Alma, “*Manajemen Corporate...*”, hlm. 303

tersebut dengan konsumen yang membeli produk tersebut. Mutu produk akan sangat mempengaruhi posisi kompetitif terhadap sekolah atau madrasah saingan.<sup>47</sup>

Dalam bukunya Alma menjelaskan bahwa harga adalah “sejumlah uang sebagai alat tukar untuk memperoleh produk atau jasa yang harus diberikan konsumen kepada produsen. Dan diantara elemen lainnya harga merupakan satu-satunya elemen yang dapat menghasilkan pendapatan. Sementara elemen lainnya menghasilkan biaya”.<sup>48</sup>

### 3) *Place* (lokasi)

Dalam buku-buku pemasaran, *place* biasanya diterjemahkan sebagai “saluran pemasaran. Saluran pemasaran adalah serangkaian organisasi yang saling bergantung dan tidak terlibat dalam proses untuk menjadikan produk atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi (Kotler)”.<sup>49</sup>

### 4) *Promotion* (Promosi)

*Promotion* merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan produk sesuatu produk betapun

---

<sup>47</sup>Muhaimin dkk, “*Manajemen Pendidikan dan Aplikasinya dalam Penyusunan Rencana Pengembangan Sekolah atau Madrasah*”, “(Jakarta: Kencana Purnada Media Group,2012), hlm. 110.

<sup>48</sup>Buchari Alma, “*Manajemen Corporate...*”, hlm. 306

<sup>49</sup>Buchari Alma, “*Manajemen Corporate...*”, hlm. 309.



bermanfaat akan tetapi jika tidak dikenal oleh konsumen, maka produk tersebut tidak akan diketahui manfaatnya dan mungkin tidak dibeli oleh konsumen. Maka perusahaan harus berusaha mempengaruhi para konsumen untuk menciptakan permintaan atas produk tersebut. Kemudian dapat dilakukan melalui kegiatan promosi.<sup>50</sup>

Promosi merupakan kegiatan perusahaan dalam mengkomunikasikan penjualan produknya di pasaran dan berhubungan langsung dengan masyarakat. Promosi bertujuan untuk memberikan informasi dan meyakinkan konsumen akan manfaat produk tersebut.<sup>51</sup>

##### 5) *People* (Manusia)

Manusia adalah perilaku yang terlibat dalam proses penyampaian jasa kepada konsumen serta mempengaruhi persepsi konsumen, seperti para personel penyedia jasa, pelanggan dan para pelanggan lain yang terkait dengan jasa tersebut. Pendapat Zheithmal dan Bitner (2004:24), yaitu: *All human actors who play a part in service delivery and thus*

---

<sup>50</sup>.Assuari dan sofjan, “*Manajemen Pemasaran*”, (Jakarta: Rajawali Press, 2011), hlm. 264.

<sup>51</sup>Buchari Alma, “*Manajemen Corporate...*”, hlm. 310.

*influence the buyer's perceptions: namely, the firm's personnel, the customer, and other customer in the service environment*". Pengertian tersebut sejalan dengan yang dikemukakan oleh Alma( 2005:37), bahwa *people* berarti orang yang melayani ataupun yang merencanakan pelayanan terhadap para konsumen. Dapat disimpulkan bahwa sumberdaya manusia adalah semua orang yang dimiliki oleh perusahaan yang terlibat dalam proses penyampaian produk kepada konsumen.<sup>52</sup>

Dan untuk mencapai kualitas terbaik maka pegawai harus dilatih untuk menyadari pentingnya pekerjaan mereka, yaitu memberikan konsumen kepuasan dalam memenuhi kebutuhannya. Pentingnya orang dalam pemasaran jasa berkaitan erat dengan pemasaran internal. Pemasaran internal adalah interaksi atau hubungan antara setiap karyawan dan departemen dalam sesuatu perusahaan yang dalam hal ini dapat diposisikan sebagai konsumen internal dan pemasok internal.<sup>53</sup>

#### 6) *Process* (proses)

---

<sup>52</sup>Buchari Alma, "*Manajemen Corporate...*", hlm. 314.

<sup>53</sup>Rambat dan hamdani, "*Manajemen Pemasaran Jasa*" (Jakarta: Selemba Empat, 2008), hlm. 75.

Proses merupakan suatu prosedur mekanisme dan rangkaian kegiatan untuk menyampaikan jasa dari produsen kepada konsumen dimana proses ini sangat berkaitan dengan sumberdaya manusia yang akan menyampaikan suatu jasa kepada konsumen.<sup>54</sup>

Dalam bukunya Rambat dan Hamdani menjelaskan bahwa “proses merupakan gabungan semua aktivitas, umumnya terdiri dari prosedur, jadwal pekerjaan, mekanisme, aktivitas, dan hal-hal rutin, dimana jasa dihasilkan dan disampaikan konsumen”.<sup>55</sup>

7) *Physical evidence* (bukti fisik)

Bukti fisik adalah suatu lingkungan dimana jasa disampaikan kepada konsumen dan merupakan tempat dimana perusahaan dapat berinteraksi dengan konsumen dan di dalamnya terdapat komponen-komponen berwujud nyata yang akan memfasilitasi kinerja atau proses komunikasi dari suatu jasa.<sup>56</sup>

## **B. Kajian Pustaka**

Kajian pustaka bermaksud mengadakan penelaahan terhadap bahan-bahan bacaan yang secara khusus berkaitan

---

<sup>54</sup>Buchari Alma, “*Manajemen Corporate...*”, hlm. 325

<sup>55</sup>Rambat dan hamdani, “*Manajemen Pemasaran...*”, hlm. 76

<sup>56</sup>Buchari Alma, “*Manajemen Corporate...*”, hlm. 316.

dengan obyek penelitian yang sedang dikaji. Bahan bacaan yang dimaksud pada umumnya berbentuk, skripsi, tesis, dan disertasi. Beberapa hasil penelitian yang mempunyai relevansi dengan skripsi yang peneliti bahas di antaranya adalah:

1. Skripsi yang disusun oleh Rizal Pallevi program strata 1 UIN Walisongo Semarang (2016) yang berjudul “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Islam dalam Menarik Masyarakat di MAN Kendal”. Hasil penelitiannya membahas strategi pemasaran jasa pendidikan islam di MAN Kendal. Kajian dalam skripsi ini dilatarbelakangi oleh pemasaran pendidikan yang dilakukan oleh sebuah lembaga pendidikan. Berdasarkan penelitian yang dilakukan dalam skripsi ini hasil penelitiannya terdapat tiga jenis pemasaran yaitu pemasaran internal, pemasaran eksternal, dan pemasaran interaktif. Strategi yang dipakai dalam penelitian ini adalah strategi manajemen pemasaran yang meliputi, perencanaan pemasaran, pelaksanaan pemasaran dan evaluasi pemasaran.<sup>57</sup>
2. Skripsi yang disusun oleh Mugi Gumilang program strata 1 UIN Walisongo Semarang (2017) yang berjudul “Strategi Promosi Pendidikan dalam Meningkatkan Citra di SD Nurul Islam Purwoyoso Semarang”. hasil penelitiannya membahas tentang strategi promosi pendidikan yang dilakukan di SD

---

<sup>57</sup>Rizal Pallevi, “*Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Menarik Minat Masyarakat di MAN Kendal*”, (Semarang: Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2016).

Nurul Islam Purwoyoso Semarang. di dalam penelitiannya menggunakan penelitian kualitatif deskriptif. Dalam penelitiannya menggunakan tiga tahap yaitu survei pendahuluan, pencarian data di lapangan, dan hasil penelitiannya. Perencanaan strategi promosi yang dilaksanakan di SD Nurul Islam Purwoyoso Semarang menggunakan konsep perencanaan pendidikan yaitu *distinctive competence*, *competitive advantage*, *strategi diferensiasi*.<sup>58</sup>

3. Skripsi yang disusun oleh Andik Sismanto program strata 1 UIN Walisongo Semarang (2008) yang berjudul “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Islam di SMP Pondok Modern Slamet Kendal”, dalam skripsinya menjelaskan bahwa strategi pemasaran jasa pendidikan di SMP Pondok Modern Selamat Kendal diharapkan dapat mempengaruhi kepercayaan masyarakat terhadap sekolah tersebut sehingga masyarakat berminat untuk memasukkan anaknya ke sekolah tersebut.<sup>59</sup>
4. Skripsi yang disusun oleh Nurul Azizah SJ program strata 1 UIN Walisongo Semarang (2015) yang berjudul “Manajemen Pendidikan *life skills* di Pondok Pesantren Darun Najah

---

<sup>58</sup>Mugi Gumilang, “*Strategi Promosi Pendidikan dalam Meningkatkan Citra di SD Nurul Islam Purwoyoso Semarang*”, (Semarang: Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2013).

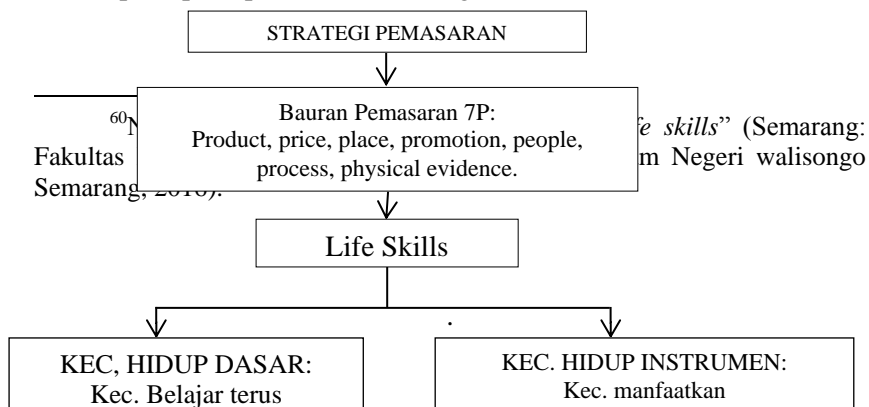
<sup>59</sup>Nur Sa’adah, “*Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Islam di SMP Pondok Modern Selamat Kendal*”, (Semarang: Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2014).

Semarang”, dalam skripsinya menjelaskan bahwa di Pondok Pesantren Darun Najah menerapkan manajemen pendidikan *life skills*, karena pendidikan *life skills* sangat penting untuk menghadapi tantangan zaman yang semakin pesat ini.<sup>60</sup>

Dari beberapa judul skripsi yang telah peneliti paparkan tidak ada yang sama dengan judul yang peneliti ambil. Tetapi antara ke empat judul tersebut saling berkaitan yaitu dalam hal strategi pemasaran.

### C. Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir penelitian ini diawali dengan munculnya fenomena yaitu menurunnya jumlah minat pada lembaga pendidikan sekolah/ madrasah. Hal tersebut menunjukkan bahwa pendidikan swasta perlu melakukan upaya-upaya untuk meningkatkan minat kualitasnya sehingga memiliki daya saing yang kuat. MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus adalah salah satu madrasah swasta yang mampu bersaing dengan sekolah/ madrasah lain yang ada di Kabupaten Kudus. Untuk itu diperlukan suatu penelitian untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran *life skills* yang diterapkan oleh MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus untuk meningkatkan minat peserta didik. Adapun kerangka berpikir pada penelitian ini sebagai berikut:



### **Gambar 2.1 Kerangka Berpikir**

Dalam memasarkan jasa pendidikan *life skills* untuk menarik minat peserta didik, MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus melakukan pemasaran dengan strategi tertentu. Strategi pemasaran yang diterapkan di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus berupa strategi bauran pemasaran (*Marketing Mix*) yaitu: *product, price, place, promotion, people, physical evidence, process*. Elemen-elemen yang ada dalam bauran pemasaran merupakan faktor yang diharapkan mampu menciptakan posisi keunggulan produknya dibandingkan dengan pesaing. Keunggulan produk inilah yang

akan mampu menciptakan kepuasan konsumen atau mampu mempengaruhi keputusan konsumen dalam memilih dan menggunakan jasa pendidikan MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus.



### **BAB III**

#### **METODE PENELITIAN**

##### **A. Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Penelitian yang dilakukan di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus ini tergolong dalam penelitian kualitatif, yakni penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain-lain secara holistik, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah.<sup>61</sup>

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian lapangan (*field research*) yakni peneliti berangkat ke lapangan untuk mengadakan pengamatan pada suatu fenomena dalam suatu keadaan alamiah, pendekatan ini terkait erat dengan pengamatan berperan serta.<sup>62</sup>

Oleh karena itu objek penelitiannya berupa objek di lapangan yang sekiranya mampu memberikan informasi tentang kajian penelitian.

---

<sup>61</sup>Lexy J Melong, “*Metodologi Penelitian Kualitatif*”, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2009), hlm. 6.

<sup>62</sup>Lexy J melong, “*Metodologi Penelitian...*”, hlm. 26.

## **B. Tempat dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan di salah Satu lembaga pendidikan Islam yang ada di kabupaten Kudus kecamatan Jekulo yaitu MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus. Penentuan lokasi dilakukan secara *purposive* (sengaja) dengan pertimbangan karena MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus merupakan Madrasah Aliyah swasta di bawah naungan yayasan yang memiliki program pendidikan *life skills* dan memiliki jumlah siswa yang banyak sehingga menjadi minat masyarakat. Penelitian ini dilakukan selama empat hari pada tanggal 21-24 Juli 2017.

## **C. Sumber Data**

Sumber data yang dimaksud pada penelitian ini adalah subjek dari mana data dapat diperoleh. Karena peneliti menggunakan teknik wawancara dalam pengumpulan datanya, maka sumber data penelitian ini disebut responden, yaitu orang yang merespon atau menjawab pertanyaan-pertanyaan peneliti baik pertanyaan tertulis maupun lisan.<sup>63</sup> Berdasarkan sumbernya, data dalam penelitian ini dikelompokkan dalam dua jenis yaitu:

### **1. Data primer**

Data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh peneliti secara langsung dari sumber datanya. Data primer dalam penelitian ini diperoleh dari hasil

---

<sup>63</sup>Suharsimi Arikunto, "*Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*", (Jakarta: Rineka Cipta, 1996), hlm. 14.

observasi secara langsung terhadap strategi pemasaran *life skills* untuk meningkatkan minat peserta didik di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus dan wawancara peneliti terhadap Kepala Madrasah, Waka kurikulum, Waka Saprass, Waka Humas, dan bidang keterampilan MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus terkait tentang strategi pemasaran *life skills* untuk meningkatkan minat peserta didik di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus.

## 2. Data sekunder

Data sekunder adalah sumber data di luar kata dan tindakan adalah sumber data kedua, yaitu berupa data-data tertulis. Misalnya, buku, arsip, majalah ilmiah, dokumen pribadi, dokumen resmi, dan brosur. Meskipun menjadi sumber kedua, sumber-sumber tertulis ini keberadaannya jelas tidak bisa diabaikan.<sup>64</sup> Data sekunder yang peneliti butuhkan dalam penyusunan skripsi ini adalah data-data tentang latar belakang pendidikan, profil madrasah, dokumentasi, dan data administrasi.

## D. Fokus Penelitian

Fokus penelitian adalah hal yang akan diteliti dalam sebuah kegiatan penelitian untuk menghindari permasalahan yang terlalu luas, maka dalam sebuah penelitian harus ada fokus yang dijadikan kajian dalam penelitian. Karena adanya keterbatasan

---

<sup>64</sup>Suharsimin Arikunto, "*Prosedur Penelitian.....*", hlm. 113.

baik tenaga, dana, dan waktu supaya hasil lebih fokus maka peneliti memfokuskan pada strategi pemasaran *life skill* di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus, posisi *life skills* dalam kegiatan akademik di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus, dan cara menarik minat peserta didik melalui pemasaran *life skills* di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus.

### **E. Teknik Pengumpulan Data**

Dalam pengumpulan data, peneliti menggunakan tiga macam teknik pengumpulan data, yaitu:

#### **1. Observasi**

Observasi atau pengamatan adalah alat pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat secara sistematis gejala-gejala yang diselidiki.<sup>65</sup>

Menurut Sukardi, observasi adalah cara pengambilan data dengan menggunakan salah satu panca indra yaitu indra penglihatan sebagai alat bantu utamanya untuk melakukan pengamatan langsung, selain panca indra biasanya peneliti menggunakan alat bantu lain sesuai dengan kondisi lapangan antara lain buku catatan, kamera, *checklist* yang berisi obyek yang diteliti dan lain sebagainya.<sup>66</sup>

---

<sup>65</sup>Kholid Narbuko dan Abu Acmadi, "*Metodologi Penelitian Memberi Bekal Teoritis pada Mahasiswa tentang Metodologi Penelitian serta Diharapkan dapat Melaksanakan Penelitian dengan Langkah-langkah yang Benar*", (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2005), hlm.70.

<sup>66</sup>Sukardi, "*Metodologi Penelitian Pendidikan Kompetensi dan Praktiknya*", (Jakarta: Bumi Aksara, 2003), hlm. 78-79.

Pada penelitian ini peneliti menggunakan metode observasi dengan secara langsung terjun ke lapangan untuk memperoleh data yang diinginkan. Akan tetapi dengan penelitian tersebut peneliti tidak terlibat langsung dalam aktivitas orang-orang yang sedang diamati, tetapi dalam proses penelitian ini peneliti hanya sebagai pengamat. Dalam observasi ini peneliti mengamati secara tidak langsung bagaimana proses pelaksanaan pemasaran *life skills* yang dilakukan selama pelatihan.

## 2. Wawancara

Wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.<sup>67</sup>

Metode ini digunakan untuk mendeskripsikan bagaimana kondisi sekolah serta untuk memperoleh kejelasan dari proses observasi yang bersifat mendukung data penelitian. Di sini peneliti akan menggunakan wawancara tidak terstruktur, di mana pihak-pihak yang terkait akan diwawancarai dan diminta informasi yang berkaitan dengan strategi pemasaran *life skills* untuk meningkatkan minat peserta didik di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus. Wawancara tidak terstruktur yaitu wawancara yang hanya memuat garis besar permasalahan yang akan ditanyakan. Maka kreatifitas pewawancara sangat

---

<sup>67</sup>Sugiyono, “*Memahami Penelitian Kualitatif*”, (Bandung: Alfabeta, 2008), hlm. 72.

diperlukan, bahkan hasil wawancara dengan jenis ini lebih banyak tergantung dari pewawancara.<sup>68</sup>

Pihak-pihak yang terkait dalam wawancara ini adalah: Kepala Madrasah yaitu Bapak Jazuli, Waka Kurikulum yaitu Bapak Suwanto, Waka Humas yaitu Ibu Nur Zakiya Mabruroh, Waka Saprasi yaitu Bapak Muhyiddin, Bidang seni dan keterampilan yaitu Bapak Muhlisin, dan siswa-siswi MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus.

Metode wawancara tersebut akan peneliti gunakan untuk memperoleh informasi dari pihak-pihak tersebut di atas yang berkenaan dengan strategi pemasaran *life skills* untuk meningkatkan minat peserta didik di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus.

### 3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa lampau. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.<sup>69</sup>

Metode ini digunakan untuk mengumpulkan dokumen yang berupa gambar, brosur, laporan-laporan maupun dokumen-dokumen penting lainnya yang berkaitan dengan strategi pemasaran *life skills* untuk meningkatkan minat

---

<sup>68</sup>Suharsimi Arikunto, “Prosedur Penelitian.....”, hlm. 202.

<sup>69</sup>Sugiono, “Memahami Penelitian Kualitatif”, hlm. 82.

peserta didik di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus. Data-data tersebut digunakan untuk memperkuat penjelasan tentang proses pelaksanaan strategi pemasaran *life skills* di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus.

Dalam penelitian ini dokumen yang akan peneliti kumpulkan berupa data profil tenaga pendidik dan kependidikan, brosur sekolah, sarana prasarana sekolah, jenis-jenis kegiatan *life skills* (keterampilan) yang ada di Madrasah, jenis-jenis program pendidikan dan data-data lain yang berkaitan dengan penelitian.

#### **F. Uji Keabsahan Data**

Triangulasi data adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain. Diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. triangulasi dalam penelitian kualitatif diartikan sebagai pengujian keabsahan data yang diperoleh kepada beberapa sumber, metode dan waktu.

Triangulasi sumber berarti membandingkan dan mengecek ulang derajat kepercayaan untuk informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam metode kualitatif. Sedangkan triangulasi metode terdapat dua strategi yaitu: pengecekan derajat kepercayaan beberapa sumber data dengan metode yang sama. Penggunaan dua triangulasi tersebut berupaya agar data yang didapat lebih akurat. Misalnya bertanya tentang pertanyaan yang sama pada subjek penelitian yang berbeda menggunakan teknik

pengumpulan data yang berbeda, sehingga data yang diperoleh menjadi akurat dan kredibel.

Triangulasi data pada penelitian ini, peneliti gunakan sebagai pemeriksaan melalui sumber lainnya. Dalam pelaksanaannya peneliti melakukan pengecekan data berasal dari wawancara dengan kepala madrasah, waka kurikulum, waka humas dan bidang seni dan keterampilan.

Data wawancara tersebut kemudian peneliti cek dengan hasil pengamatan yang peneliti lakukan selama masa penelitian. Selanjutnya metode ini digunakan untuk mengeksplorasi kata-kata secara faktual untuk mengetahui penerapan strategi pemasaran *life skills* untuk meningkatkan minat peserta didik di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus dengan mengacu kepada teori-teori yang relevan.

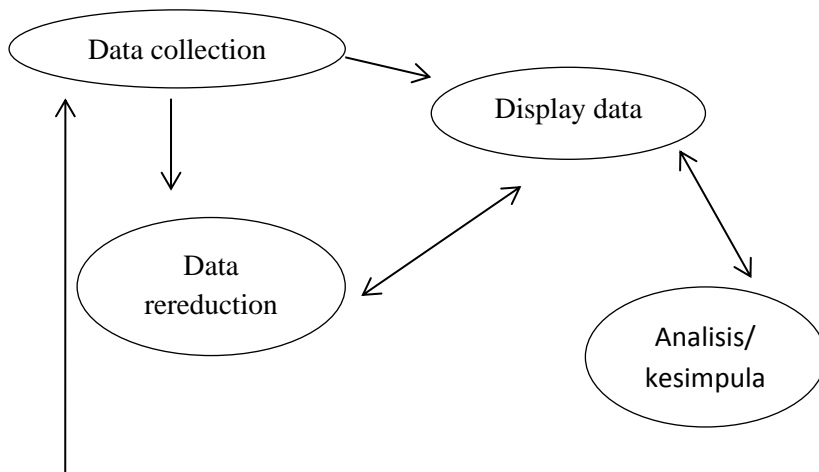
## **G. Teknik Analisis Data**

Analisis data adalah proses menelaah dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi dan dokumentasi, dengan mengorganisasikan data dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari serta membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini berupa model analisis dan interaksi, dalam hal ini komponen data dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung dan setelah



selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Pada saat wawancara, peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban yang diwawancarai. Bila setelah dianalisis terasa belum memuaskan, maka peneliti akan melakukan pertanyaan lagi sampai tahap tertentu diperoleh data yang dianggap kredibel. Miles and Huberman mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga data yang diperoleh sudah jenuh. Aktivitas-aktivitas yang ada dalam analisis data yaitu meliputi: data reduction, data display dan data conclusion drawing/ verification, sebagaimana gambar berikut:



***Gambar 3.1 teknik analisis data menurut Miles dan Huberman.***

Data yang diperoleh dari penelitian (*data collection*) yang masih bersifat kompleks dan rumit direduksi (disederhanakan), yaitu dirangkum dan dipilih hal-hal pokoknya, memfokuskan pada hal-hal penting dan membuang hal-hal yang tidak diperlukan. Data hasil reduksi lalu di *display* (disajikan) ke bentuk yang ringkas dan mudah dipahami, penyajian bisa berupa naratif, tabel, grafik. Data *display* kemudian disimpulkan dan diverifikasi, simpulan awal yang berupa analisis interaktif masih bersifat sementara dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang lebih kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi jika kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal itu didukung oleh bukti-bukti konsisten pada saat peneliti kembali ke lapangan, maka simpulan yang dikemukakan berupa simpulan kredibel.

## **BAB IV**

### **DESKRIPSI DAN ANALISIS DATA**

#### **A. Deskripsi Data**

##### **1. Sejarah singkat MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus.**

###### **a. Keadaan MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus.**

Keberadaan Madrasah Aliyah NU Nurul Ulum Jekulo Kudus merupakan tindak lanjut dari program pengembangan yayasan Nurul Ulum yang terletak di jalan Pantisari nomor 03 Jekulo Kudus. berdasarkan berbagai pertimbangan utamanya animo masyarakat Jekulo untuk melanjutkan sekolah anaknya yang dari MTs NU Nurul Ulum Jekulo Kudus dan masyarakat di luar Jekulo yang anaknya mondok di Pesantren yang tamat Madrasah atau SMP dari daerahnya masing-masing, maka pada tanggal 17 Agustus 1983 berdirilah Madrasah Aliyah NU Nurul Ulum Jekulo Kudus. Letak Madrasah ini berada di Jalan Kauman nomor 07 Jekulo Kudus tepatnya berada di depan Pasar Jekulo Baru (Pasar Bareng) yang pada waktu itu yayasan Nurul Ulum dipimpin oleh KH. Ahmad Basyir, dan sekarang dipimpin oleh KH. Ahmad Badawi Basyir.<sup>70</sup>

Berkat usaha dari beberapa pengurus akhirnya bapak Lukman Hidayat Masyikur memberikan wakaf atas tanahnya seluas 1630m<sup>2</sup> guna membangun sebuah gedung. Untuk

---

<sup>70</sup>Data dokumen sejarah singkat MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus, dikutip pada tanggal 21 Juli 2017.

menambah kepercayaan masyarakat, Madrasah Aliyah kemudian didaftarkan ke Departemen Agama. Satu tahun kemudian tepatnya pada tanggal 17 Agustus 1984 secara resmi Madrasah Aliyah NU Nurul Ulum Jekulo Kudus tercatat di Departemen Agama dengan status terdaftar dengan nomor WK/5,5/29P GM/MA/1984.<sup>71</sup>

Untuk meningkatkan status Madrasah, maka pada tahun 1995 dilaksanakan akreditasi dan terdaftar menjadi diakui dengan nomor piagam B/E/IV/MA/05026/1995 tanggal 05 Desember 1995. Sebagai tindak lanjut peningkatan status, maka tahun pelajaran 1996/1997 dibuka jurusan Ilmu Pengetahuan Alam (IPA). Dengan demikian Madrasah Aliyah NU Nurul Ulum Jekulo Kudus memiliki dua jurusan yaitu IPA dan IPS.<sup>72</sup>

Alumni Madrasah Aliyah tersebar di berbagai daerah, ada yang menjadi pegawai negeri, ada yang wiraswasta, pedagang, ustad, dan sebagainya. sebagian besar alumni melanjutkan ke berbagai perguruan tinggi umum, agama, negeri dan luar negeri.<sup>73</sup>

b. Visi, Misi, dan Tujuan MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus.

1) Visi MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus

“terbentuknya peserta didik yang religius, cerdas dan terampil”.

---

<sup>71</sup>Dokumentasi sejarah singkat MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus, dikutip pada tanggal 21 Juli 2017.

<sup>72</sup>Data Dokumentasi sejarah singkat MA NU Nurul Ulum JekuloKudus, dikutip pada tanggal 21 Juli 2017.

<sup>73</sup>Data dokumentasi sejarah singkat MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus, dikutip pada tanggal, 21 Juli 2017.

2) Misi MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus

- a) Memberikan pembelajaran kepada peserta didik yang bertujuan membentuk akhlak mulia
- b) Memberikan pendidikan ke arah pengembangan tetap tegaknya ajaran islam *Ahlussunnah Waljamaah* dengan membudayakan perilaku islami dalam kehidupan sehari-hari
- c) Membimbing peserta didik mendalami dan menguasai ilmu pengetahuan dan teknologi secara tuntas dan terpadu
- d) Menyiapkan peserta didik untuk mengikuti pembelajaran di satuan pendidikan selanjutnya atau jenjang yang lebih tinggi.
- e) Memberikan pembelajaran kepada peserta didik agar berprestasi di bidang sains, olahraga, seni dan berbagai ketrampilan untuk bekal di masyarakat.

3) Tujuan MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus.

- a) Menjadikan peserta didik yang beriman dan bertakwa kepada Tuhan YME
- b) Menjadikan peserta didik agar memahami agama dan ilmu pengetahuan teknologi dan mengamalkan dalam kehidupan sehari-hari
- c) Menjadikan peserta didik yang cinta tanah air dan berkepribadian Indonesia
- d) Menjadikan peserta didik yang berbudaya islam

- e) Menjadikan peserta didik yang berprestasi terampil dan sehat jasmani dan rohani.<sup>74</sup>
- 4) Struktur organisasi di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus.

Organisasi adalah proses pembagian tugas dan wewenang sehingga tercipta suatu organisasi yang dapat digerakkan sebagai satu kesatuan dalam rangka mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Melalui organisasi, tugas-tugas sebuah lembaga pendidikan dibagi menjadi bagian yang lebih kecil.

Penyusunan struktur organisasi, MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus menggunakan ketentuan yang berlaku. Struktur organisasi ini dibuat agar lebih memudahkan sistem kerja sesuai dengan jabatan yang diterima masing-masing sesuai dengan bidang yang telah ditentukan. Dalam penyusunan struktur organisasi di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus ini diadakan pembagian yang disesuaikan dengan kemampuan masing-masing anggota sehingga dalam melaksanakan tugas yang dibebankan kepada masing-masing anggota sehingga dalam melaksanakan tugas yang dibebankan kepada masing-masing personil dapat dilaksanakan dengan lancar dan baik.

Adapun struktur organisasi di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus dapat dilihat di lampiran.<sup>75</sup>

---

<sup>74</sup>Dokumentasi tentang visi misi dan tujuan di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus pada tanggal 21 Juli 2017.

<sup>75</sup>Dokumentasi MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus pada tanggal 22 Juli 2017.

2. Strategi pemasaran yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus.

Dalam rangka menarik minat/perhatian pada calon konsumen (peserta didik), MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus menerapkan strategi pemasaran tertentu. Strategi pemasaran tersebut dapat dikelompokkan berdasarkan model bauran pemasaran yang berdasarkan 7 aspek yaitu: produk, harga, tempat, promosi, sumber daya manusia, sarana prasarana, dan proses layanan jasa. Secara rinci tujuh aspek tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Produk/jasa (*product*)

Produk jasa yang ditawarkan di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus salah satunya adalah pendidikan *Life Skills*. Di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus *life skills* terbagi menjadi dua yaitu:

- 1) *Hard skills* adalah bentuk ilmu pengetahuan umum, khusus, teknologi, dan model rancangan. Adapun *Hard Skills* di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus adalah meliputi: tata busana/menjahit, tata boga, baki lamaran, IT, Otomotif, seni musik,
- 2) *Soft skills* adalah keterampilan yang menyangkut komunikasi, kerjasama, kreatifitas, prakarsa, dan keterampilan emosional. Adapun *soft skills* di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus meliputi: perawatan jenazah, khitobah, membaca kitab kuning, tilawatil Qur'an, BTA.<sup>76</sup>

---

<sup>76</sup>Wawancara di MA NU nurul Ulum Jekulo Kudus dengan waka kurikulum, pada tanggal 22 Juli 2017.

Untuk membedakan *life skills* MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus dengan sekolah-sekolah lain, maka *life skills* di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus dapat dilihat dari segi keunikannya *life skills* yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus terbagi menjadi dua. Yaitu: keunikan dari *hard skills* dan *soft skills*.

Diantara keunikan dari *hard skills* yaitu:

- 1) Tata busana/ menjahit, keunikannya adalah: di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus dalam membuat desain busana atau membuat baju tidak sekedar membuat baju umum, akan tetapi di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus membuat rancangan baju yang islami sesuai dengan ajaran yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus, sopan, menutup aurat, dan modis.
- 2) Tata boga, keunikannya adalah: jika di sekolah-sekolah lain diajarkan membuat masakan-masakan modern, tetapi di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus diajarkan membuat masakan-masakan daerah atau masakan tradisional khas Kudus dan jajanan-jajanan tradisional khas Kudus, ini yang membedakan tata boga di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus dengan yang lain, selain mengajarkan ilmu-ilmu memasak juga mengajarkan nilai-nilai budaya lokal. selain itu yang membedakan tata boga di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus dengan yang lain adalah di MA NU Nurul Ulum dalam tata boga pengajarannya ditekankan pada aspek-aspek kehalalannya, kesehatannya, dan kelezatannya.



- 3) Baki lamaran, keunikannya adalah: keterampilan baki lamaran yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus pada umumnya sama dengan baki lamaran yang lainnya, hanya saja yang membedakan keterampilan baki lamaran baki lamaran di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus dengan sekolah lain adalah terletak pada nilai keislamannya. Di dalam membuat baki lamaran MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus selalu memberikan tema seperti miniatur masjid, mahar yang bertuliskan arab dan lain sebagainya.
- 4) IT, keunikannya adalah: pada dasarnya IT yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus sama dengan IT yang ada di sekolah lain. Akan tetapi yang membedakan atau yang menjadi ciri khas dari IT yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus adalah aplikasi yang diajarkan. Di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus tidak hanya diajarkan pendidikan komputer dasar dan internet saja, akan tetapi juga diajarkan berbagai macam animasi, cara berbisnis melalui IT, cara mengakses buku menggunakan online (perpustakaan online), dan di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus juga diajarkan berwirausaha muda mandiri online shop tanpa modal yang mana di dalamnya diterangkan tentang apa itu reseller, apa itu dropship, bagaimana cara membuka relasi melalui web dan lain sebagainya.
- 5) Otomotif, keunikannya: otomotif yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus tergolong *life skills* baru. Mengadopsi *life*

*skills* dari SMK 2 Ma'arif Jekulo Kudus yang satu lembaga dari dengan MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus. harapannya kedepan nanti otomotif yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus berbeda dari otomotif yang lain. Untuk sementara *life skills* otomotif yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus masih berproses untuk menjadikan otomotif yang memiliki ciri khas atau keunikan dari otomotif di sekolah-sekolah lain.

Untuk sementara otomotif di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus terbagi menjadi dua bagian, yaitu: otomotif motor dan otomotif mobil, akan tetapi yang baru aktif di pelajari dan diminati oleh siswa adalah otomotif motor, karena selain motor menjadi tren anak muda pada saat ini juga bahan atau peralatan otomotif motor lebih lengkap dibanding otomotif mobil.

- 6) Seni musik, keunikannya adalah: jika di sekolah-sekolah lainnya diajarkan seni musik pop atau seni musik melayu dan lainnya, begitu juga di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus, di sini juga diajarkan seni musik umum, tetapi yang membedakan MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus dengan yang lain adalah di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus diajarkan seni musik arab, gambusan, rebbana, qosidah, dan lain sebagainya. sehingga siswa MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus tidak hanya bisa seni musik umum saja, akan tetapi juga cakap dan terampil dalam seni musik arab atau islami.

Keunikan dari *soft skills* adalah:

- 1) Perawatan jenazah, keunikannya adalah: yang menjadi keunikan *soft skills* perawatan jenazah di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus adalah bukan hanya diberikan pembelajaran teori saja, akan tetapi setiap selesai dua kali pertemuan diadakan praktik secara langsung membungkus jenazah dengan menggunakan media boneka mulai dari memandikan, mengkafani, menyolatkan serta mengubur jenazah. Dan juga diajarkan berpidato menjadi modin, yang mana pidato menjadi modin tersebut merupakan tata pemulasaraan jenazah yang biasa dilakukan oleh modin. Sehingga lulusan dari MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus dapat berperan di masyarakat dengan baik.
- 2) Membaca kitab kuning, keunikannya adalah: keunikan dari membaca kitab kuning di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus adalah dengan Madrasah lain adalah dari metode pembelajarannya. Di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus tidak hanya sekedar membaca kitab kuning saja, akan tetapi sebelum proses membaca kitab kuning siswa diberi materi tentang tata cara membaca kitab kuning dengan materi nahwu shorof. Ketika nahwu shorof sudah matang barulah membaca kitab kuning. Adapun metode pembelajaran kitab kuning adalah menggunakan metode klasik yaitu *bandongan* (guru membacakan dan menjelaskan murid yang mendengarkan) dan *sorogan* (murid yang membaca dan menjelaskan lalu guru yang mendengarkan). Dengan metode klasik inilah yang menjadi salah satu keunikan

membaca kitab kuning di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus, karena metode pembelajarannya sama seperti di pondok pesantren. Adapun kitab yang dipelajari adalah: *ta'limul muta'alim*, *arbain an-nawawiyah*, *alfiyah*, *fatkhul qorib*, *hidayatul mustafid*, *bulughul marom*, *qotrul ghoints* dan lain sebagainya.

- 3) Tilawatil quran, keunikannya adalah: di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus tidak hanya sebatas diajari tilawatil quran saja. Akan tetapi juga diajari cara tilawatil quran diberbagai macam bidang. Seperti tilawatil quran khusus pernikahan, tilawatil quran khusus pengajian, tilawatil quran khusus aqiqah, tilawatil quran khusus maulid nabi. Jadi lulusan MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus siap dan kompeten bertilawah di masyarakat, itulah yang membedakan atau yang menjadi keunikan tilawatil quran di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus dengan madrasah-madrasah lainnya.
- 4) Khitobah/ pidato, keunikannya adalah: yang menjadi keunikan *khitobah* di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus adalah tidak hanya diajarkan berpidato bahasa indonesia saja. Akan tetapi diajarkan berpidato empat bahasa, yaitu bahasa Indonesia, bahasa Inggris, bahasa Arab, dan bahasa Jawa. Tak hanya itu, di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus diajarkan berpidato diberbagai bidang, seperti pidato pernikahan, pidato pemberangkatan jenazah, pidato hajatan, pidato pemberangkatan haji, pidato khutbah sholat jumat dan lain sebagainya. sehingga lulusan MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus siap menghadapi masyarakat dengan penuh percaya diri

karena sudah dibekali berbagai macam ilmu *khitobah*/pidato di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus.

- 5) BTA (Baca Tulis Al-Quran), keunikannya adalah: keunikan BTA yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus adalah terletak pada praktiknya. Di dalam pembelajarannya yaitu membaca, dan menulis al-Quran, hafalan jus 30, belajar ilmu tajwid dan lain-lain. Dikatakan unik dan berbeda dari yang lain karena BTA yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus setelah diajarkannya BTA lalu tindak lanjutnya adalah PPM (Praktik Pengabdian Masyarakat). Jadi siswa siswi MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus dikasih kesempatan untuk mengajar TPQ yang telah ditentukan oleh pihak Madrasah selama satu bulan. BTA ini adalah *life skills* yang diwajibkan oleh pihak sekolah, karena PPM adalah syarat kelulusan ujian Madrasah. Inilah yang membedakan BTA di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus dengan BTA yang ada di madrasah-madrasah lain.

b. Harga (*price*)

Harga jasa *life skills* yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus sudah termasuk biaya daftar ulang kenaikan kelas. Adapun rinciannya sebagai berikut.

**Tabel 4.1 Biaya Pendidikan di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus.**

No	Uraian	Jumlah
<b>KELAS 1, 2</b>		
1	LKS keseluruhan	Rp. 144.000
2	<i>Life Skills</i> dua semester	Rp. 300.000
3	Atribut sekolah	Rp. 30.000
4	Operasional Kesehatan dua semester	Rp. 50.000

5	Infak	Rp. 10.000
6	SPP bulan pertama	Rp. 85.000
<b>JUMLAH</b>		<b>Rp. 619.000</b>
<b>KELAS 3</b>		
1	LKS Keseluruhan	Rp. 144.000
2	<i>Life skills</i> dua semester	Rp. 300.000
3	Panduan Ujian Nasional dan perlengkapan Ujian Nasional	Rp. 250.000
4	Atribut Sekolah	Rp. 30.000
5	Operasional kesehatan dua semester	Rp. 50.000
6	Infak	Rp. 10.000
7	SPP bulan pertama	Rp. 85.000
<b>JUMLAH</b>		<b>Rp. 869.000</b>

Adapun biaya operasional *life skills* sebesar Rp. 300.000 dalam dua semester tersebut adalah untuk biaya semester pertama sebesar Rp.150.000, dan semester dua sebesar Rp.150.000. biaya operasional Rp. 150.000 dalam satu semester digunakan untuk melengkapi perlengkapan atau alat-alat *life skills*. Untuk rincinya keterangan sebagai berikut:<sup>77</sup>

- 1) Untuk *hard skills* tata busana/ menjahit, tata boga, dan baki lamaran: untuk biaya *life skills* tata busana/ menjahit, tata boga dan baki lamaran Rp. 150.000/semester sudah termasuk biaya keseluruhan peralatan, akan tetapi untuk setiap praktik siswa dikenai biaya tambahan atau iuran kurang lebih Rp. 30.000 setiap kali praktik untuk membeli bahan seperti kain, bahan memasak, dan bahan baki lamaran. Karena biaya operasional

---

<sup>77</sup>Observasi dan wawancara di MA NU Nurul ulum Jekulo Kudus dengan bidang tata usaha, pada tanggal 23 Juli 2017.

Rp. 150.000 hanya untuk pembelian perlengkapan atau alat seluruh *life skill* saja.

- 2) Untuk *hard skills* IT, otomotif, seni musik: untuk biaya *hard skills* IT, otomotif, seni musik sudah masuk dalam daftar ulang Rp. 300.000/dua semester, setiap satu semester Rp. 150.000. jadi siswa tidak dikenai biaya tambahan lagi.
- 3) Untuk *soft skills* perawatan jenazah, dan membaca kitab kuning: untuk biaya perawatan jenazah dan membaca kitab kuning sudah masuk dalam biaya daftar ulang Rp.300.000/dua semester. adapun biaya tersebut dioperasionalkan untuk pembelian perlengkapan jenazah seperti patung, kain kafan, dan lain-lain. Adapun untuk membaca kitab kuning biaya dioperasionalkan untuk membeli kitab-kitab. untuk *soft skills* perawatan jenazah dan membaca kitab kuning siswa tidak dikenai biaya tambahan lagi.
- 4) Untuk *soft skills* tilawatil Quran, *khitobah*, dan BTA: untuk biaya *soft skills* tersebut Rp. 300.000/ dua semester, dan tidak ada pemungutan biaya lagi untuk setiap praktik.

c. Tempat/lokasi (*Place*)

Lokasi dan kondisi *Life Skills* yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus sudah lumayan memadai, akan tetapi ada beberapa tempat atau ruangan *Life Skills* yang belum memadai dikarenakan *life skills* tersebut dikatakan dalam kategori *life skills* baru yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus. untuk

melihat kondisi tempat *life skills* yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus sebagai berikut:

- 1) Tata busana dan menjahit: *Hard Skills* tata busana yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus terletak di lantai tiga pojok. Kondisi ruang tata busana cukup memadai terdapat meja kursi dan mesin jahit yang lengkap disertai bahan-bahan untuk menjahit yang lengkap sehingga dapat menunjang keberhasilan dalam belajar.
- 2) Tata boga: *Hard Skills* tata boga yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus terletak di lantai tiga sebelah ruangan tata busana. Kondisi ruang tata boga cukup memadai, terdapat peralatan masak yang sangat lengkap dengan kondisi ruangan yang bersih dan sehat terdapat jendela uap untuk sirkulasi udara agar supaya tidak pengap dalam ruangan ketika memasak. Sehingga dalam proses pembelajaran tata boga sangat nyaman.
- 3) Baki lamaran: *Hard Skills* baki lamaran yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus terletak di lantai 3 yang juga digunakan untuk ruang menjahit, jadi tempat menjahit dan baki lamaran terletak menjadi satu, karena dalam proses pembelajaran baki lamaran tidaklah terlalu rumit dan sarana prasarannya juga sangat ringan dan mudah berpindah-pindah sehingga tidak perlu menghabiskan ruangan. Peralatan atau perlengkapan baki lamaran cukup lengkap dan memadai sehingga dalam proses pembelajaran baki lamaran



dapat berjalan dengan lancar dengan peralatan yang lengkap dan tempat yang nyaman.

- 4) IT: lokasi IT yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus terletak di ruang Lab Komputer lantai satu. Di dalam ruangan IT terdapat perlengkapan IT seperti komputer, LCD, layar, AC dan lain sebagainya. kondisi ruangan sangat nyaman dengan formasi tempat komputer yang berbaris rata dan rapi saling berhadapan. Sehingga mempermudah dalam proses pembelajaran IT.
- 5) Otomotif: lokasi pembelajaran otomotif bertempat di sebelah lapangan basket yang juga berdekatan dengan parkir motor guru. Ruangan otomotif yang ada di MA NU Nurul Ulum yang cukup terbuka dan di tempatkan di jauh ruang kelas bertujuan untuk tidak mengganggu kegiatan belajar siswa dan mengurangi kebisingan saat berlangsungnya pembelajaran otomotif.
- 6) Seni musik: lokasi seni musik terletak di lantai satu ruang serbaguna, ruangan seni musik lumayan besar dan terdapat bermacam-macam alat musik islam dan perlengkapan musik yang lain. Ruang seni musik juga dijadikan sebagai ruang jurnalis, ruang rapat osis dan lain sebagainya. kondisi ruangan seni musik sangat nyaman dan besar. Sehingga untuk latihan musik beserta gerak lagu atau menari sangatlah nyaman. Ruangan seni musik selain dijadikan ruangan rapat

dan jurnalis juga dijadikan ruangan latihan teater. Karena tempatnya yang luas dan memadai.

- 7) *Khitobah*: lokasi *khitobah* berada di musholla sekolahan, lantai satu yang berlokasi di sebelah timur lapangan, kondisi ruangan *khitobah* sangatlah nyaman dan terdapat podium besar di musholla, sehingga ketika latihan atau belajar *khitobah* seolah-olah seperti praktik aslinya.
- 8) Perawatan jenazah: lokasi atau tempat perawatan jenazah terletak di lantai satu sebelah kamar mandi yang terdapat ruangan kelas yang kosong. Untuk sementara ruangan tersebut dijadikan sebagai ruang perawatan jenazah. Kondisi ruangan yang dengan perlengkapan jenazah yang lengkap, bersih dan nyaman sehingga dapat menunjang proses keberhasilan dalam belajar.
- 9) Kitab kuning: lokasi membaca kitab kuning adalah di ruang kelas X IPS 1, yang terletak di lantai satu. Karena proses pembelajaran kitab kuning yang hanya menggunakan media kitab dan papan tulis saja, jadi MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus menggunakan ruang kelas sebagai ruangan untuk *Soft Skills* membaca kitab kuning. Kondisi ruang kelas sangat nyaman terdapat jendela dan kipas angin besar sehingga proses kegiatan membaca kitab kuning sangat nyaman.
- 10) BTA: lokasi BTA dan membaca kitab kuning sama-sama di ruang kelas, akan tetapi lokasi BTA terletak di kelas XI IPA 1 yang berada di lantai satu sebelah pojok. Kondisi ruang

kelas yang nyaman terdapat meja, kursi, papan tulis, dan kipas angin. Sehingga dapat menunjang proses keberhasilan dalam belajar BTQ.

d. Promosi (promotion)

Kegiatan promosi *life skills* yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus adalah menggunakan berbagai macam promosi yaitu menggunakan: Web, brosur, spanduk dan promosi dari alumni. Adapun cara mempromosikannya adalah:

1) Brosur

Brosur yang digunakan MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus 10x21 cm. Background berwarna hijau sesuai dengan warna logo MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus. di dalam brosur tersebut terdapat profil MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus, daftar prestasi yang pernah di raih di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus, jenis kegiatan *life skills* yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus, dan terdapat tulisan besar yang bertuliskan “pendaftaran peserta didik baru tahun ajaran 2017/2018”, serta terdapat foto pendiri yayasan MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus yang bernama KH. Ahmad Basyir.

2) Spanduk

Spanduk yang digunakan MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus berwarna hijau sesuai dengan warna logo yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus dan warna cat madrasah. Di dalam spanduk tersebut berisi kalimat yang bertuliskan “lulus 100% untuk setiap tahun kelulusan, alumni banyak yang

diterima di perguruan tinggi negeri terbaik serta alumni cakap dalam berbagai bidang keterampilan, siap bermasyarakat dan kerja”.

Di dalam spanduk tersebut juga ditampilkan berbagai macam gambar siswa sedang melakukan praktik keterampilan. Ukuran spanduk yang digunakan MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus berukuran kurang lebih 100x500 cm<sup>2</sup> dan ditempatkan di tempat strategis seperti di depan gapura pasar Jekulo Kudus, Jalan Raya, dan dekat lampu merah, sehingga mudah diterima dan dicerna oleh setiap masyarakat yang membacanya.

### 3) Promosi dari alumni

Promosi melalui alumni, MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus mengadakan sosialisasi alumni selama satu tahun sekali. Kegiatan promosi tersebut diadakan saat kelulusan sekolah dan penerimaan siswa baru. MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus mendatangkan alumni MA NU Nurul Ulum baik yang melanjutkan kuliah di perguruan tinggi ternama atau alumni yang sukses bekerja atau membuat usaha mandiri. Dengan diadakannya sosialisasi tersebut dapat meyakinkan konsumen bahwa lulusan dari MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus menghasilkan lulusan yang kompeten cakap dan terampil dalam dunia kerja

Adapun teknik mempromosikannya adalah alumni tersebut dijadikan sebagai narasumber dan menceritakan pengalaman apa saja yang telah dijalani sehingga berhasil

masuk di perguruan tinggi ternama atau berhasil menggeluti usaha mandiri. Alumni menceritakan hasil dari usahanya yang telah didapat belajar dari MA NU Nurul Ulum tersebut. Sehingga meyakinkan pendaftar atau calon peserta didik yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus untuk bersekolah di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus dan mengajak temannya untuk bersekolah di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus.<sup>78</sup>

#### 4) WEB

Selain promosi lewat spanduk, brosur, dan dari alumni, MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus juga memiliki web untuk berpromosi, dan juga sebagai media untuk mempermudah siswa atau calon konsumen untuk memperoleh informasi mengenai MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus. akan tetapi di dalam web tersebut untuk sementara hanya terdapat profil Madrasah saja dan belum dikelola secara keseluruhan oleh pihak Madrasah, harapan MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus kedepan adalah menampilkan seluruh program kegiatan *life skills* yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus di dalam web, sehingga para siswa atau calon konsumen dapat memilih berbagai macam program *life skills* dengan mudah.

#### e. Orang (*people*)

Tenaga pendidik *life skills* yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus adalah tenaga pendidik yang dipilih

---

<sup>78</sup>Wawancara di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus dengan bidang penerimaan siswa baru, pada tanggal 23 Juli 2017.

kepala madrasah yang kompeten dalam bidangnya. Setelah adanya program pendidikan berbasis *Life Skills* yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus, Kepala Madrasah mengadakan seleksi guru *Life Skills* dari dalam sekolah maupun dari luar sekolah (guru baru). Diantaranya adalah:

**Tabel 4.2 Tenaga Pendidik *life skills* yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus.**

No	Nama Guru	<i>Life skills</i> yang diajar	Pendidikan
1	Dra. Siti Khotimah	Menjahit, tata busana	- S1 PAI. - Lulusan BLK (Balai Latihan Kerja) jurusan tata busana/ menjahit.
2	Fina Irmina Wijaya, S.Pd	Tata boga	- Lulusan S1 pendidikan tata boga di Unnes.
3	Adib Alamuddin, S.Fil.I	IT	- S1 filsafat islam - Memiliki sertifikat kursus computer
4	Eka Fitriana, S.Pd	IT	- S1 pendidikan teknologi/ komputer.
5	Ismail Marzuki	Otomotif, permesinan	- S1 teknik permesinan undip.
6	Khuriyah S.Pd	Baki lamaran	- S1 PAI - Memiliki sertifikat BLK (Balai Latihan Kerja) jurusan

No	Nama Guru	<i>Life skills</i> yang diajar	Pendidikan
			baki lamaran.
7	Kunanto, S.Ag	Seni Musik	<ul style="list-style-type: none"> <li>- S1 ushuluddin</li> <li>- Pelatih rebbana dan musik di UKM kampus</li> </ul>
8	Hj. Dini fakhriyyah	Kaligrafi	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khafidloh</li> <li>- Menjuarai seni kaligrafi di tingkat kabupaten dan provinsi.</li> </ul>
9	Jazuli, S.Ag, M.H	Khitobah	<ul style="list-style-type: none"> <li>- S1 ushuluddin</li> <li>- S2 hukum</li> <li>- Pengasuh pondok pesantren</li> <li>- Kepala sekolah</li> </ul>
10	Drs. H. Nasikhun	Perawatan jenazah	<ul style="list-style-type: none"> <li>- S1 ushuluddin</li> </ul>
11	Drs. KH. Solekhan	Tilawatil quran	<ul style="list-style-type: none"> <li>- S1 pendidikan</li> <li>- Ahli qori</li> </ul>
12	Khoirul Huda, M.Pd	Membaca kitab kuning	<ul style="list-style-type: none"> <li>- S2 studi islam</li> <li>- Lulusan terbaik di ponpes Darul falah Jekulo kodus.</li> </ul>
13	Fadholi, S.Pd.I	BTA	<ul style="list-style-type: none"> <li>- S1 PAI</li> <li>- Alumni Ponpes Darul Falah Jekulo Kudus</li> </ul>
14	Hj. Sailin Nihlah, S.Pd.I	BTA	<ul style="list-style-type: none"> <li>- S1 PAI.</li> </ul>

f. Sarana prasarana (*physical evidence*)

Sarana prasarana *life skills* yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus sudah memiliki kesesuaian dari segi fungsional dan kenyamanan. Setiap ruangan *life skills* terdapat peralatan yang lengkap sesuai dengan kebutuhan dari setiap masing-masing *life skills*. Diantaranya adalah:

**Tabel 4.3 sarana prasarana life skills  
yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus.**

No	Life skills	Peralatan	Jumlah
1	Tata busana dan menjahit	Mesin jahit	12 unit
		Gunting	30 buah
		Benang	3 lusin
		Jarum	3 lusin
		Meteran	10 buah
		Jarum pentul	1 lusin
		Mesin woolsum	2 unit
		Meja	20 buah
2	Tata boga	Mixer	3 unit
		Meja	5 buah
		Baskom B	5 buah
		Baskom k	5 buah
		Kompor gas	2 buah
		Pisau	5 buah
		Teflon	2 buah
		Oven	1 unit
3	Baki lamaran	Gunting	30 buah
		Lem tembak	5 buah
		Pita	20 gulung
		Meja	20 buah
		Sampul plastic	3 set
4	IT	Ac	2 unit
		Komputer	30 unit
		LCD	2 unit



No	Life skills	Peralatan	Jumlah
5	Otomotif	Layar LCD	2 unit
		Meja	35 unit
		Obeng (-)	10 buah
		Obeng (+)	10 buah
		Kunci ring	7 buah
		Kunci pas	6 buah
		Tang	5 buah
		Kunci sock komplit	1 set
		Kunci L	1 set
		Palu	3 buah
		Piston	4 buah
		Booring	4 buah
		Karburator	5 buah
		Kampas kopling	3 buah 4 buah
		Kunci inggris	4 buah
		Nozle	6 buah
6	Seni musik	Organ	1 buah
		Microfon	4 buah
		Sond system	2 buah
		Rebbana	5 buah
		Jedur	1 buah
		Rolling	1 buah
7	Khitobah	Mimbar	2 buah
		Sond system	2 buah
		Microfon	4 buah
8	Perawatan jenazah	Boneka patung	2 buah
		Kain kafan	2 potong
		Meja	2 buah
9	Kitab kuning	Meja	40 buah
		Kitab	
10	BTA	Meja	40 buah
		Papan tulis	2 lembar
		Buku yanbua	3 buku
		Al quran	1 buku

Setiap *life skills* sudah memiliki peralatan masing-masing yang cukup lengkap, akan tetapi untuk bahan siswa dikenai iuran lagi setiap praktik. Diantara *life skills* yang dikenai iuran lagi adalah: tata busana, tata boga, baki lamaran. Karena *life skills* tersebut membutuhkan bahan-bahan baru setiap praktiknya. Untuk *life skills* yang lain seperti otomotif, IT, seni musik, perawatan jenazah, khitobah, membaca kitab kuning, BTA, tilawatil quran, tidak perlu membeli bahan lagi karena sifat *life skills* yang menetap dan tidak memerlukan bahan lagi.<sup>79</sup>

g. Proses (*process*)

Proses layanan jasa pendidikan *life skills* di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus diklasifikasikan menjadi tiga tahap. Tahap pertama pemberian materi, tahap kedua praktik, dan tahap ke tiga eksplorasi (tindak lanjut).

- 1) Ditahap pertama guru memberikan materi utama atau materi inti tentang *life skills* yang diajarkan, serta memberikan teori-teori yang berkaitan dengan *life skills* yang sedang dibahas dan guru memberikan catatan khusus tentang setiap masing-masing *life skills* dan siswa mencatat apa saja teori yang hendak dikerjakan.
- 2) Tahap kedua. Setelah guru memberikan teori guru mengajak siswa untuk praktik. Adapun proses di dalam praktik adalah guru memberi intruksi kepada siswa untuk menyiapkan bahan-bahan dan peralatan, selanjutnya guru memandu siswa untuk mulai berfikir sesuai dengan materi yang telah dicatat minggu

---

<sup>79</sup>Wawancara di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus dengan bidang keterampilan, pada tanggal 23 Juli 2017.

sebelumnya. Jadi siswa lebih bergerak aktif di dalam ruangan *life skills* dan guru hanya berperan sebagai *monitoring*.

- 3) tahap ke tiga. Setelah praktik, tahap selanjutnya adalah siswa melakukan *follow up* atau tindak lanjut dari praktik. Adapun *follow up Life Skills* yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus sangat bervariasi, tergantung setiap *life skills* yang ada.

Adapun keunikan proses kegiatan *life skills* di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus adalah setiap program *life skills* yang telah dipelajari di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus harus dipraktikkan langsung di luar Madrasah. Untuk sementara program *life skills* yang sudah terjun langsung di luar madrasah adalah otomotif, BTQ, tata boga, dan IT. Untuk otomotif setiap satu semester sekali MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus mengadakan PKL (Praktik Kerja Lapangan) untuk *life skills* otomotif di bengkel-bengkel sekitar. Untuk *soft Skills* BTQ, MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus setiap satu semester sekali mengadakan kegiatan PPM (Praktik Pengabdian Masyarakat) di TPQ.

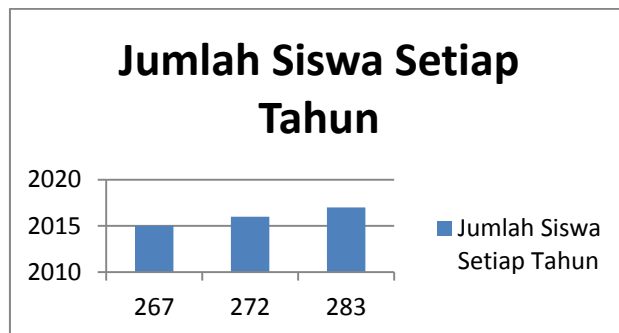
Untuk *Hard skills* tata boga setiap habis praktik memasak siswa dapat menjual hasil karya masakannya di kantin ataupun di koperasi juga di warung-warung sekitar. Dan untuk *life skills* IT siswa dapat berwirausaha mandiri tanpa modal menggunakan Hp yang telah dimiliki atau komputer/laptop hanya dengan modal materi yang telah diberikan pada Madrasah seperti *reseler*, *dropship*, dan jaringan-jaringan yang mempermudah dalam berjualan inline shop.

Dan untuk *life skills* yang lain untuk sementara waktu belum dapat *out* Madrasah dikarenakan perlu adanya perbaikan teknis dan perbaikan menghasilkan produk yang bagus sehingga belum bisa berkontribusi dalam masyarakat secara langsung.<sup>80</sup>

### 3. Minat peserta didik di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus

MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus telah memiliki banyak pelanggan. ini terbukti semakin meningkatnya jumlah peserta didik setiap tahunnya. Mulai dari tahun 2015 dengan jumlah 267 siswa, pada tahun 2016 dengan jumlah 272 siswa dan pada tahun 2017 berjumlah 283 siswa. Dari jumlah peningkatan siswa tiap tahunnya menunjukkan bahwa MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus banyak diminati peserta didik dan calon peserta didik.<sup>81</sup>

Untuk melihat peningkatan jumlah siswa tiap tahun dapat dilihat dari diagram batang di bawah ini:



**Gambar 4.1 Diagram Batang jumlah siswa setiap tahun.**

---

<sup>80</sup>Wawancara di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus dengan bidang keterampilan, pada tanggal, 22 Juli 2017.

<sup>81</sup>Wawancara di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus dengan waka humas pada tanggal 22 Juli 2017.

Karena MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus adalah pendidikan yang mengarah pada keterampilan atau *life skills* maka pihak sekolah memberikan opsi *life skills* untuk siswa yang berminat sesuai dengan keinginan atau minat siswa. Tetapi pihak sekolah mewajibkan 1 *life skills* BTA yang harus diikuti oleh seluruh siswa MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus, alasannya adalah untuk syarat mengikuti PPM (Praktik Pengabdian Masyarakat) ketika sudah kelas tiga. Dan untuk *life skills* yang lain siswa boleh memilih sesuai dengan minat siswa.

Minat siswa mengenai *life skills* di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus sangatlah baik. Hal ini terbukti ketika siswa mengisi daftar minat *life skills*, kebanyakan dari mereka hampir 100% memilih lebih dari 1 *life skills*. Yaitu memilih *soft skills* BTA yang diwajibkan oleh pihak sekolah, dan memilih *hard skills* sesuai dengan minat mereka, ada juga siswa yang suka agama atau religius mereka memilih *soft skills* BTA yang diwajibkan dan memilih *softs skills* yang lain. Semua tergantung minat siswa mengenai *life skills* kesukaannya.<sup>82</sup>

Alasan siswa memilih *life skills* sangatlah bermacam-macam, dari kalangan siswa perekonomian menengah kebawah agar supaya mereka setelah lulus dari MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus dapat terampil bekerja dengan baik, untuk kalangan siswa menengah keatas alasan memilih *life skills* adalah untuk mengasah bakat dan minat mereka agar lebih baik, untuk kalangan siswa yang berasal dari pondok pesantren alasan memilih *life skills* adalah agar bisa terampil dalam *soft skills* yaitu membaca kitab dengan baik, dan dapat

---

<sup>82</sup>Wawancara dengan bidang keterampilan, pada tanggal 23 Juli 2017.

*khitobah* dengan mahir serta dapat Tilawatil Quran dengan tartil. Dan lain sebagainya.<sup>83</sup>

Selain itu orangtua siswa yang loyal terhadap MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus dan ikut serta berpartisipasi aktif mempromosikan MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus melalui dari mulut ke mulut. Dan siswa yang merasa puas dan senang bersekolah di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus, hal ini terbukti banyak yang lulusan dari MTs NU Nurul Ulum Jekulo Kudus melanjutkan sekolah lagi di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus, dan yang berasal dari SMP lain juga banyak yang masuk di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus. tak hanya itu, banyak peserta didik yang berasal dari luar kota seperti Demak, Jepara, Pati, dan sekitarnya, ada juga yang berasal dari luar Jawa yaitu dari Kalimantan, Sumatra dan lain sebagainya.<sup>84</sup>

## **B. Analisis Data**

Dewasa ini banyak lembaga pendidikan yang ditinggalkan oleh pelanggannya karena dianggap tidak mampu memberikan layanan jasa pendidikan seperti yang diharapkan oleh pelanggan. untuk mencapai tujuan pendidikan yang diharapkan, maka lembaga pendidikan harus dapat mengelola secara efektif dan efisien. Keberhasilan lembaga pendidikan salah satunya ditentukan oleh bagaimana lembaga pendidikan memberikan layanan jasa pendidikan yang berkualitas kepada para pengguna jasa (peserta didik atau masyarakat). Selain itu

---

<sup>83</sup>Wawancara dengan siswa yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus, pada tanggal 16 September 2017.

<sup>84</sup>Wawancara dengan waka humas pada tanggal 22 Juli 2017.

hal terpenting dalam keberhasilan lembaga pendidikan juga terletak pada strategi pemasaran yang tepat dan membawa lembaga pada tingkat keberhasilan yang diinginkan dan kemampuan mengelola untuk memahami pemasaran jasa pendidikan menjadi prasyarat untuk mempertahankan dan meningkatkan pertumbuhan lembaganya.

Pendidikan di Madrasah bukan semata-mata bertujuan transfer pengetahuan dan dijejali dengan teori-teori saja, akan tetapi pendidikan di Madrasah sudah sebaiknya dikemas untuk mempersiapkan dan membekali peserta didik dengan *life skills* agar mampu menghadapi tantangan masa depan yang semakin sulit.

Lembaga pendidikan Islam seperti MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus sebagai lembaga yang berorientasi pada pendidikan keislaman dan pendidikan *life skills*, tidak luput dari konsep pemasaran pendidikan dalam rangka mengatasi persaingan pendidikan yang semakin ketat dengan masing-masing penawaran program atau produk yang menggiurkan. MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus sebagai lembaga pendidikan islam juga telah menjadikan pendidikan *life skills* sebagai bagian dari pendidikan terpenting di dalam MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus, karena selain cakap dalam ilmu agama juga harus terampil dalam bekerja.

Berdasarkan uraian data strategi pemasaran yang dilakukan MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus dapat dianalisis bahwa MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus secara tidak langsung menggunakan strategi pemasaran yang meliputi 7 aspek. Ketujuh aspek tersebut dapat dipaparkan sebagai berikut:

## 1. Produk/jasa

Manajemen produk dengan kepuasan pelanggan mempengaruhi persepsi pelanggan dari produk yang ditawarkan oleh perusahaan.<sup>85</sup> Produk atau jasa yang ditawarkan di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus yaitu program pendidikan *life skills* yang mana *life skills* tersebut di bagi menjadi dua yaitu *hard skills* dan *soft skills*. *Hard skills* diantaranya adalah: tata busana/menjahit, tata boga, baki lamaran, IT, seni musik. Dan *soft skills* meliputi: *khitobah*, perawatan jenazah, membaca kitab kuning, BTA.

Dalam pengamatan peneliti strategi pemasaran terpenting yang dilakukan MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus adalah strategi bauran pada unsur produk/jasa yang ditawarkan. Pada unsur produk/jasa MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus menawarkan program pendidikan *life skills*, yang mana pendidikan *life skills* tersebut adalah salah satu pendidikan yang sangat penting pada era globalisasi ini untuk memberikan bekal ilmu kecakapan dan terampil dalam bekerja sehingga siswa dapat menghadapi persaingan yang semakin ketat di era globalisasi ini.

## 2. Harga

Harga merupakan elemen yang berjalan sejajar dengan mutu produk. Tujuan biaya di madrasah adalah untuk mencapai keseimbangan antara biaya yang digunakan untuk produksi dalam institusi tersebut dengan konsumen yang membeli produk

---

<sup>85</sup>Buchari Alma, “*Manajmene Corporate...*”, hlm. 303



tersebut.<sup>86</sup> Harga yang harus dibayar oleh peserta didik untuk memperoleh layanan jasa pendidikan *life skills* di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus yaitu melalui pembayaran daftar ulang sebesar Rp.300.000,00,-/tahun, dan setiap tahun terdapat dua semester jadi setiap satu semester Rp.150.000,00,-. Cukup murah untuk mendapatkan layanan jasa pendidikan *life skills* di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus, hanya dengan Rp.150.000,00,-/semester siswa sudah mendapatkan ilmu keterampilan.

Harga adalah faktor utama penentu posisi dan harus diputuskan sesuai dengan pasar sasaran, bauran produk, dan pelayanan, serta persaingan. MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus melakukan penetapan harga dengan penuh pertimbangan karena siswanya berasal dari kalangan sosial ekonomi yang beragam.

Dalam pandangan peneliti MA NU nurul Ulum Jekulo Kudus menetapkan harga yang sebanding dengan produk/jasa pendidikan yang ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan konsumennya. Harga tersebut tergolong murah untuk semua kalangan.

### 3. Lokasi

Dalam buku pemasaran, lokasi biasanya diterjemahkan sebagai “saluran pemasaran” yaitu serangkaian organisasi yang saling bergantung dan tidak terlibat dalam proses untuk menjadikan produk atau jasa siap untuk digunakan atau

---

<sup>86</sup>Muhaimin dkk, “*Manajemen Pendidikan...*” hlm. 110.

dikonsumsi (kotler).<sup>87</sup> lokasi atau tempat *life skills* yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus cukup memadai dan nyaman, setiap ruangan *life skills* memiliki sapras yang cukup lengkap sehingga bisa menunjang keberhasilan dalam proses pembelajaran *life skills*.

Dalam pandangan peneliti, dalam menetapkan lokasi pendidikan *life skills* di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus telah mempertimbangkan tempat yang cukup strategis dan nyaman sesuai dengan kebutuhan tiap masing-masing *life skills*.

#### 4. Promosi

Promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan produk betapun bermanfaat akan tetapi jika tidak dikenal oleh konsumen maka produk tersebut tidak akan diketahui manfaatnya dan mungkin tidak dibeli oleh konsumen.<sup>88</sup> MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus melakukan promosi melalui brosur, spanduk, promosi alumni, dan web.

Menurut pandangan peneliti dalam berpromosi MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus sudah melakukan promosi dengan baik. Dalam promosi melalui brosur MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus membuat brosur yang cerah dan menarik dengan menggunakan warna hijau sebagai lambang almamater MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus yang di dalamnya terdapat berbagai macam kegiatan di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus terutama

---

<sup>87</sup>Buchari Alma, "*Manajemen Corporate...*", hlm. 309

<sup>88</sup>Assuari dan Sofdjan, "*Manajemen Pemasaran...*", hlm. 264.

kegiatan-kegiatan *life skills*, dan untuk memposisikan spanduk MA NU Nurul Ulum meletakkan spanduk di tempat-tempat strategis yang banyak dijumpai oleh orang banyak, menurut pandangan peneliti dalam berpromosi MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus telah mempertimbangkan semuanya.

## 5. Orang

Orang adalah perilaku yang terlibat dalam proses penyampaian jasa kepada konsumen serta memengaruhi para personel penyedia jasa, pelanggan, dan para pelanggan lain yang terkait dengan jasa tersebut.<sup>89</sup> Orang yang dimiliki MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus semuanya berpendidikan S1 dan ahli dalam bidangnya serta dipilih langsung oleh kepala sekolah yang kompeten dalam bidangnya.

Orang atau sumber daya manusia adalah aset utama dalam industri jasa pendidikan, dalam hal ini adalah tenaga pendidik dan kependidikan yang berada posisi depan yang langsung bertemu dan memberikan layanan kepada konsumennya (peserta didik). Tenaga pendidik di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus yang berkompeten di dalam bidangnya menyebabkan konsumen (peserta didik) merasa puas.

## 6. Sarana prasarana

Sarana prasarana adalah suatu lingkungan dimana jasa disampaikan kepada konsumen dan merupakan tempat dimana perusahaan dapat berinteraksi dengan konsumen dan di dalamnya

---

<sup>89</sup>Buchari alma, "*Manajemen Corporate...*", hlm. 314.

terdapat komponen-komponen berwujud nyata yang akan memfasilitasi kinerja atau proses komunikasi dari suatu jasa.<sup>90</sup> Sarana prasarana *life skills* yang dimiliki MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus cukup lengkap dari setiap masing-masing *life skills*. Dari berbagai macam alat-alat perlengkapan *life skills* di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus sangatlah lengkap, sehingga dapat menunjang proses keberhasilan dalam belajar *life skills*.

## 7. Proses

Proses merupakan suatu prosedur mekanisme dan rangkaian kegiatan untuk menyampaikan jasa dari produsen kepada konsumen dimana proses ini sangat berkaitan dengan sumber daya manusia yang akan menyampaikan suatu jasa kepada konsumen.<sup>91</sup> MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus memberikan layanan jasa pendidikan *life skills* melalui proses tiga tahap yaitu, tahap pemberian materi, tahap praktik, dan tahap *follow up* (tindak lanjut).

Yang menjadi nilai tambah bagi MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus adalah setiap akhir proses pembelajaran *life skills* selalu ada *follow up* atau tindak lanjut yang mana tindak lanjut tersebut adalah terjun langsung di masyarakat seperti PKL (Praktik Kerja Lapangan), dan PPM (Praktik Pengabdian Masyarakat). Yang mana setelah siswa belajar *life skills* di dalam sekolah siswa harus keluar untuk praktik yang sesungguhnya,

---

<sup>90</sup>Buchari Alma, "*Manajemen Corporate...*", hlm. 316.

<sup>91</sup>Buchari Alma, "*Manajmene Corporate...*", hlm. 325.

Dalam manajemen pemasaran, klasifikasi strategi yang dilakukan di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus di atas dikenal dengan strategi bauran pemasaran atau lebih dikenal dengan istilah *marketing mix*. Hal ini terlihat mulai dari mengupayakan produk yang berkualitas, harga yang disesuaikan dengan kondisi pelanggan pendidikan, lokasi ruang *life skills* yang memadai dan nyaman, promosi yang dilakukan sudah cukup maksimal dan tepat guna, proses penyelenggaraan pendidikan yang disampaikan sudah cukup baik, SDM/orang (guru maupun karyawan) cukup berkompeten di bidangnya, dan tersedia fasilitas (sarana prasarana). Namun secara keseluruhan masih perlu ditingkatkan demi perbaikan mutu pendidikan *life skills* secara *continue*.

Strategi pemasaran *life skills* yang diterapkan di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus tergolong cukup maksimal dan tepat guna, hal ini dibuktikan dengan meningkatnya jumlah siswa setiap tahunnya yaitu pada tahun 2015 dengan jumlah siswa 267, pada tahun 2016 dengan jumlah siswa 272, pada tahun 2017 dengan jumlah siswa 283.

### **C. Keterbatasan Penelitian**

Dalam suatu penelitian tentulah ada kelebihan dan kekurangan. Dalam penelitian ini, peneliti banyak menjumpai keterbatasan baik dari penulis sendiri maupun dari keadaan yang kurang mendukung. Keterbatasan itu diantaranya adalah keterbatasan pengetahuan dari peneliti yang dapat mempengaruhi hasil penelitian yang ada baik dari segi teoritis maupun metode.

Selain itu, peneliti juga mengalami kendala dalam hal waktu. Adanya waktu yang sementara dan relatif singkat membuat penelitian ini bersifat sementara, artinya bila diadakan penelitian pada tahun yang berbeda dimungkinkan akan ada perbedaan dari strategi pemasaran *life skills* tersebut karena perkembangan strategi pemasaran *life skills* setiap tahunnya tidak sama. Namun demikian penelitian ini dapat mewakili strategi pemasaran *life skills* pada tahun 2017/2018.

Penelitian ini hanya mengambil objek di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus, sehingga hasil yang diperoleh dimungkinkan berbeda apabila dilakukan ditempat lain karena strategi pemasaran masing-masing sekolah berbeda.

Meskipun banyak dijumpai keterbatasan dan kekurangan dalam penelitian ini, namun tidak menjadi halangan melainkan menjadi hal yang dapat dikaji kembali dalam penelitian berikutnya.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan pemaparan hasil dan pembahasan penelitian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran *Life Skills* untuk meningkatkan minat peserta didik yang diterapkan di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus yaitu:

1. Strategi pemasaran yang diterapkan di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus dapat dikelompokkan menjadi tujuh strategi yang mengacu pada strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) yang meliputi tujuh elemen yaitu: produk, harga, lokasi, promosi, orang, sarana prasarana dan proses. Produk yang ditawarkan di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus adalah program pendidikan *Life Skills*. Program *Life Skills* ini terbagi menjadi dua yaitu *Hard Skills* dan *Soft Skills*. *Hard Skills* meliputi: tata busana atau menjahit, tata boga, baki lamaran, IT, otomotif dan seni musik. Sedangkan *Soft Skills* yaitu: khitobah, perawatan jenazah, membaca kitab kuning, BTA (Baca Tulis Alquran).

Harga jasa pendidikan *Life Skills* MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus yaitu sebesar Rp. 150.000,00,-/semester, untuk pembayaran pendidikan *Life Skills* tersebut dibayar sekaligus saat daftar ulang, jadi total pembayarannya Rp.300.000,00,-. Adapun biaya tersebut digunakan untuk melengkapi alat-alat *Life Skills*.

Lokasi pendidikan *Life Skills* yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus secara keseluruhan memadai, nyaman, setiap ruangan terdapat perlengkapan *Life skills*, sehingga dapat menunjang keberhasilan pembelajaran *life skills*. Promosi pendidikan *life skills* yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus menggunakan brosur, spanduk, promosi alumni dan web. Orang atau sumberdaya manusia (tenaga pendidik *Life Skills*) yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus adalah secara keseluruhan lulusan S1 dan ahli dalam bidangnya. Sarana prasarana yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus tergolong lengkap dan memadai dari setiap *life skills* mulai dari tata busana hingga BTA. Proses layanan jasa pendidikan *life skills* yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus meliputi tiga tahap yaitu tahap pemberian materi, tahap praktik dan tahap *follow up* (tindak lanjut).

2. Minat peserta didik yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus tergolong banyak dan bisa dikatakan meningkat setiap tahunnya. Hal ini terbukti dari tahun 2015 dengan jumlah siswa 267, pada tahun 2016 dengan jumlah siswa 272, pada tahun 2017 dengan jumlah siswa 283. Selain itu yang menjadikan minat siswa adalah ketertarikannya terhadap *life skills*, ini terbukti dengan siswa yang memilih *life skills* lebih dari satu. Dan juga yang menjadikan minat *life skills* terhadap peserta didik adalah harapan besar terhadap dunia kerja yakni berharap *life skills* dapat membekali para peserta didik



kecakapan hidup, keterampilan dan keahlian tertentu sehingga siswa dapat terampil dalam dunia kerja dan mampu menghadapi persaingan yang semakin ketat. Itulah yang menjadi sebab ketertarikan atau minat siswa terhadap pendidikan *life skills*.

## **B. Saran**

Tanpa mengurangi rasa hormat (*takdzim*) kepada semua pihak dan demi suksesnya kegiatan pemasaran *life skills* di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus agar berjalan dengan lebih lancar dan memperoleh hasil yang maksimal, maka penulis memberikan saran, antara lain:

1. Mengembangkan inovasi-inovasi baru terhadap pendidikan *life skills* agar dapat bertahan dan semakin berkembang di tengah persaingan yang semakin pesat. Bentuk-bentuk inovasi yang menurut penulis perlu dilakukan MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus adalah diperbanyak lagi program pendidikan *life skills* yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus agar calon peserta didik dan peserta didik yang ada di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus memiliki banyak pilihan *life skills* yang sangat bervariasi.
2. Setiap produk *life skills* yang telah dibuat oleh siswa dan siswi MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus hendaknya dibuat pameran di masyarakat setiap satu semester sekali sehingga secara tidak langsung MA NU Nurul Ulum berpromosi bahwa di MA NU Nurul Ulum Jekulo Kudus memiliki program

pendidikan yang unik yaitu program pendidikan *life skills* untuk menarik minat masyarakat atau calon peserta didik.

3. Penyelenggara dan pengelola pendidikan *life skills* untuk selalu lebih profesional dengan selalu merencanakan program pendidikan *life skills* dan melaksanakan kegiatan *life skills* tersebut dengan baik dan terprogram. Serta harus meningkatkan dan memberdayakan sumber daya yang ada demi perbaikan dan peningkatan mutu pendidikan *life skills* secara terus menerus untuk mencapai kepuasan pelanggan dalam penyelenggaraan pendidikan *life skills*.

### C. Penutup

Segala puji bagi Allah SWT dzat yang maha luas akan ilmu-Nya meliputi seluruh alam raya yang tiada batas serta karena dengan rahmat, karunia dan cinta kasih-Nya, peneliti mampu menyelesaikan skripsi ini. Akhirnya hanya kepada Allah peneliti berdoa, semoga bermanfaat bagi semua pihak yang berkepentingan serta bagi para pembaca. *Amin yaa robbal alamin.*



